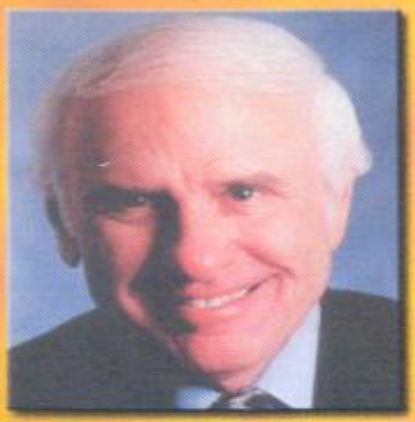
BUSINE$$TECH
INTERNATIONAL PRESS

7 STRATEGII
PENTRU OBȚINEREA
BOGĂȚIEI
ȘI
FERICIRII



Idei pline de forță propuse de cel mai bun specialist în domeniul afacerilor din Statele Unite ale Americii

JIM ROHN

Izvorul Prosperității se află înlăuntrul tău! Lasă-l să iasă la lumină!

"Filozofia autorului Jim Rohn a ajutat milioane de oameni să își schimbe viata în bine. Descoperiți ce poate face în cazul dumneavoastră!

Timp de peste douăzeci si cinci de ani, Jim Rohn a ajutat oameni de toate categoriile să aibă o viată mai bună. Casetele sale și numeroasele sale conferințe au influențat viața a milioane de oameni. El este recunoscut de colegii săi ca fiind un profesor de excepție; el ne învață cum să avem succes și cum să fim fericiți.

«• ELIBEREAZĂ FORȚA SCOPURILOR
*• CAUTĂ SĂ ȘTII
* ÎNVAȚĂ CUM SĂ TE SCHIMBI
* CONTROLEAZĂ-ȚI FINANȚELE 4 STĂPÂNEȘTE TIMPUL
* ADUNĂ ÎN JURUL TĂU NUMAI CÂȘTIGĂTORI
* ÎNVAȚĂ SĂ TRĂIEȘTI CU STIL

Nu trebuie sa alegeți intre bogăție și fericire - ele izvorăsc din aceeași fântână a abundentei- Cu ajutorul acestei cărți, veți descoperi cele șapte strategii esențiale de care aveți nevoie pentru a va trăi viața în bogăție și fericire.

Cred sincer ca Jim Rohn este un om extraordinar a cărui filozofie poate face cn oricine sa aibă o viață mai bună." - *Anthony Robbins*

"Putini oameni sunt dotați cu abilitatea lui Jim Rohn de a motiva și a realiza schimbări în ceilalți oameni." - *Tom Hopkins*

"jirn Rohn,.. este unul dintre cei mai profunzi gânditori pe care am avut vreodată șansa de a i asculta." - *Les Brown*

"Jim Rohn este un maestru în arta motivării - are stil, substanță, charisma, relevanță, șarm și ceea ce spune are importanță... Lumea ar fi mai bună daca toți oamenii l-ar asculta pe prietenul meu Jim Rohn." - *Mark Victor Hansen*

JIM ROHN - OMUL

Jim Rohn, unul dintre cei mai respectati conferentiari americani, apare anual in fata unui auditoriu numeros, format din oameni de diferite categorii, de la grupuri civice si religioase pana la firme care se ocupa de vanzari si companii din grupul Fortune 500.

Daca doresti si tu sa beneficiezi de experienta lui Jim Rohn, scrie pe adresa: Prima Publishing, P.O. Box 1260BK, Rocklin, CA 9S677 sau telefoneaza la: (516) 632-4400.

Conferinta tinuta de Jim Rohn in fata angajatilor companiei noastre a fost remarcabila. Fiecare dintre cei prezenti a fost motivat sa treaca la actiune."

Standard Oil Ltd., Australia

CUPRINS

Introducere: Ziua care mi-a schimbat viața 4
Capitolul 1: Cinci cuvinte cheie 6
Strategia numărul unu: Eliberează forța scopurilor
Capitolul 2: Scopurile: Ce îi motivează pe oameni 11
Capitolul 3: Scopurile: Cum să le stabileşti 15
Capitolul 4: Scopurile: Cum să le faci să lucreze pentru tine .. .18
Strategia numărul doi: Caută să ştii
Capitolul 5: Calea către înțelepciune 22
Strategia numărul trei: învață cum să te schimbi
Capitolul 6: Miracolul dezvoltării personale 28
Strategia numărul patru: Controlează-ți finanțele
Capitolul 7: Cum sa realizezi independența financiară 36
Strategia numărul dnd: Stăpâneşte timpul
Capitolul 8; Cum să administrezi timpul în mod inteligent ... 44
Strategia numărul şase: Adună în jurul tău numai câştigători
Capitolul 9: Principiul asocierii 52
Strategia numărul şapte: învață arta de a trăi cu stil
Capitolul 10: Calea către un stil de viață mai bogat 55
Capitolul 11.- Ziua care îți schimbă viața 59

Introducere...

ZIUA CARE MI-A SCHIMBAT VIAȚA

La puțină vreme după ce am împlinit douăzeci şi cinci de ani, I-am cunoscut pe Earl Shoaff. Habar n-aveam că această întâlnire îmi va schimba viața...

Până atunci, viața mea fusese îngrozitor de asemănătoare cu aceea a marii majorități a oamenilor - o viață cenuşie, cu puține realizări şi cu şi mai puțină fericire. Am avut un început minunat; am crescut în mediul plin de dragoste al unei mici comunități de fermieri din sud-vestul statului Idaho, nu departe de malurile lui Snake River. Când am plecat de acasă eram plin de speranță şi doream să pun mâna pe o bucata semnificativă din visul american.

Cu toate acestea, lucrurile nu s-au petrecut chiar aşa cum mă aşteptam eu. După ce am absolvit liceul, m-am înscris la colegiu. Dar după un an, am hotărît că nu eram suficient de deştept, aşa că am renunțat. Aceasta s-a dovedit a fi o mare greşeală - una dintre marile greşeli pe care le-am făcut în acea vreme. Dar eram nerăbdător sa muncesc şi să câştig, închipuindu-mi ca nu îmi va fi greu să găsesc o slujbă potrivita. Nu era greu să găsesc o slujbă, (încă nu înțelegeam care este deosebirea între a-ți câştiga existența şi a te realiza în viața.)

La puțină vreme după aceea, m-am căsătorit. Şi, ca orice soț obişnuit, i-am facut soției mele o mulțime de promisiuni în legătură cu minunatul viitor care ştiam că ne aşteaptă. La urma urmei, eram ambițios, eram foarte sincer în legătură cu dorința mea de a reuşi în viață şi am muncit din greu. Succesul era asigurat!

Aşa credeam...

Când am împlinit douăzeci şi cinci de ani, munceam de şase ani, aşa ca m-am hotărît să fac o evaluare a progreselor mele. Aveam o bănuială enervantă că lucrurile nu mergeau chiar atât de bine. Câştigul meu pe o săptămână se ridica în total la cincizeci şi şapte de dolari. Eram mult în urma promisiunilor mele şi mai în urma maldărului de note de plata care se adunau pe masa noastră de bucătărie destul de şubredă.

Eram un tată copleşit de responsabilitățile mereu mai mari față de familia mea în creştere. Dar cel mai mult am realizat că în mod gradat începeam să îmi accept în linişte soarta mediocră.

Intr-un moment de onestitate am început să văd că, în loc să progresez, mă prăbuşeam din punct de vedere financiar pe zi ce trecea. Ceva trebuia să se schimbe... dar ce anume?

Poate că munca grea în sine nu este de ajuns, mi-am spus. Pentru mine, acest lucru a fost o revelație şocanta, deoarece fusesem crescut în credința că sunt recompensați cei care îşi câştigă existența asudând din greu.

Dar era limpede ca lumina zilei că deşi ,,asudam din greu", eram pe cale de a ajunge la şaizeci de ani la fel ca mulți oameni pe care îi vedeam în jurul meu: fără bani şi având nevoie de ajutor.

Aceasta m-a îngrozit. Nu puteam să accept un asemenea viitor. Nu în cea mai bogată țară din lume!

Cu toate acestea, aveam mai multe întrebări decât răspunsuri. Ce sa fac? Cum aş putea să îmi schimb cursul vieții?

M-am gândit să îmi continui şcoala. Numai un singur an de colegiu nu arată prea bine pe un CV trimis în vederea obținerii unui post. Dar aveam o familie de care trebuia să mă îngrijesc şi continuarea studiilor părea ceva de nerealizat.

Apoi m-am gândit să pornesc o afacere. Aceasta era o opțiune tentanta! Dar, bineînțeles, nu dispuneam de capitalul necesar. La urma urmei, banii erau una dintre cele mai mari probleme ale mele; întotdeauna terminam banii cu mult înainte de slarşitul lunii. (V-ați aflat vreodată în această postură?)

într-o zi, am pierdut zece dolari. Asta m-a supărat atât de tare că am fost bolnav două săptămâni - pentru o bancnotă de zece dolari!

Unul din prietenii mei a încercat să mă încurajeze. „Uite, Jim", mi-a spus el, „poate că i-a găsit un om sărac care avea nevoie de ei."

Insă, credeți-mă, aceasta nu m-a încurajat deloc. Din punctul meu de vedere, eu eram persoana care avea nevoie sa gasesca zece dolari, nu sa-i piardă. (Trebuie sa admit că la acea vreme nu ştiam încă ce înseamnă mărinimia.)

Aşa că asta era situația mea la vârsta de douăzeci şi cinci de ani -nu îmi realizasem visurile, nu aveam nici un indiciu în legătură cu modul în care sa îmi schimb viața în bine.

Apoi, într-o bună zi, norocul mi-a ieşit în cale. De ce a apărut în acest moment al vieții mele? De ce oare lucrurile bune se petrec într-un anumit moment? Nu ştiu. Pentru mine, asta face parte din misterele vieții...

Oricum, norocul a apărut atunci când am întâlnit un bărbat - o persoană foarte specială, pe nume Earl Shoaff. L-am văzut pentru prima data la o conferință de vânzări; conducea un seminar. Nu îmi amintesc ce anume a spus în acea seara şi m-a captivat aşa de mult, dar încă îmi mai aduc aminte că m-am gândit că aş fi dat orice să fiu ca el.

La sfârşitul seminarului mi-am facut curaj pentru a mă duce la el şi a mă prezenta. Dar în ciuda stângăciei mele, probabil că a sesizat dorința mea de a reuşi. Era blând şi generos şi m-a plăcut. Peste câteva luni m-a angajat la firma sa de vânzări.

In următorii cinci ani, am învățat mai multe lecții despre viața de la domnul Shoaff. M-a tratat ca pe un fiu, a petrecut ore întregi prezentându-mi filozofia sa personală, pe care acum o denumesc Cele şapte strategii pentru obținerea bogăției şi fericirii.

Apoi, într-o bună zi, la vârsta de patruzeci şi nouă de ani, şi fără a ne preveni, domnul Shoaff a murit.

După ce am jelit pierderea mentorului meu, mi-a trebuit un oarecare timp pentru a evalua modul în care mi-a influențat viața. Am realizat că cel mai bun lucru pe care mi l-a dat nu a fost o slujbă şi nici ocazia de a mă dezvolta, devenind din simplu cursant în domeniul vânzărilor vicepreşedinte executiv al companiei sale. A fost mai degrabă ceea ce am învățat din înțelepciunea şi din filozofia sa de viață şi ideile sale fundamentale despre o viață plină de succese: cum sa fii bogat, cum să fii fericit.

In următorii ani am incorporat ideile sale în viața mea... şi am prosperat. De fapt, am câştigat o mulțime de bani. Insă cea mai agreabilă experiență a fost să împărtăşesc aceste idei cu asociații mei în afaceri şi cu angajații mei. Reacția a fost entuziastă, iar rezultatele imediate şi măsurabile.

Deşi mă consider în primul rând un om de afaceri şi nu un autor sau un vorbitor, am cedat provocării de a comunica celorlalți, în mod simplu şi direct, acele idei care pot schimba viața unui om.

In timp ce citiți această carte, imaginați-vă că sunteți la cumpărături. Luați şi folosiți numai acele idei care pot fi puse în practică, în cazul dumneavoastră, acum. Cu siguranță nu trebuie să „cumpărați" tot ce spune o anumita persoană. Dar acordați-vă o şansa. Citiți paginile următoare fără prejudecăți. Daca ceva vi se pare potrivit, încercați. Dacă nu, renunțați.

Amintiți-va, în tot ce faceți fiți elev şi nu pur şi simplu un adept.

Capitolul I

Cinci Cuvinte Cheie

Toate ideile prezentate în aceasta carte au apărut dintr-un grup de cuvinte cheie. Pentru a înțelege această carte, prin urmare, şi pentru a recepționa maximum de valoare din conținutul ei, este esențial să ne punem de acord în legătură cu înțelesul fiecăruia dintre ele.

* PRINCIPII FUNDAMENTALE *

Mai întâi, să aruncăm o privire asupra cuvintelor „principii fundamentale". Eu le definesc ca fiind acele principii de bază pe care se clădesc toate realizările.

Principiile fundamentale formează începutul, baza şi realitatea din care decurg toate celelalte lucruri.

Este o contradicție în termeni să vorbeşti despre noi principii fundamentale. E ca şi cum cineva ar pretinde ca a confecționat antichități noi. Asta ar crea suspiciune, nu-i aşa? Nu, principiile fundamentale sunt vechi de când lumea. Au fost aceleaşi din timpurile biblice şi vor continua să rămână la fel până la sfârşitul lumii.

Să folosim cuvintele „principii fundamentale" şi să le aplicăm la conceptul de succes. Dacă sunteți în căutarea succesului *fundamental,* genul de succes care durează, acesta este construit pe o fundație solida, atunci va trebui să evitați răspunsurile exotice. Şi credeți-ma, există o mulțime de răspunsuri exotice oferite astăzi, mai ales în sudul Californiei, în care locuiesc eu.

Aşa că, în ciuda zvonurilor care afirmă contrariul, succesul este un proces simplu. Nu pică din cer. Nu este nici magic, nici misterios,

SUCCESUL NU ESTE ALTCEVA DECÂT CONSECINȚA NATURALĂ A APLICĂRII ÎN MOD CONSECVENT A PRINCIPIILOR FUNDAMENTALE ALE SUCCESULUI ÎN VIAȚĂ.

Acelaşi lucru este adevărat şi în cazul fericirii şi bogăției. Şi ele nu sunt altceva decât consecința naturală a aplicării în mod consecvent a principiilor fundamentale ale fericirii şi bogăției în viață.

Cheia este să rămâi fidel principiilor fundamentale.

Şase Lucruri Importante

Domnul Shoaff, mentorul meu, mi-a spus într-o zi: „Jim, există întotdeauna şase lucruri care sunt importante în proporție de 80%".

Şase lucruri... ce gând important.

Fie ca ne străduim să ne îmbunătățim sănătatea, starea financiară, realizările personale sau profesionale, deosebirea între succesul triumfător şi eşecul amar constă în gradul în care ne devotăm pentru a ne însănătoşi, studia şi pune în practică aceste şase *lucruri.*

De exemplu, pentru ca un fermier să adune o recoltă bogata toamna, cele şase lucruri fundamentale asupra cărora trebuie sa se concentreze sunt destul de evidente: solul, sămânța, apa, soarele, îngrăşăminte l e şi îngrijirea. Fiecare componentă este la fel de importantă deoarece numai *împreună duc* la obținerea unei recolte bogate.

De aceea, o întrebare care trebuie pusă înainte de a-ți asuma orice proiect nou sau de a stabili noi obiective este aceasta: CARE SUNT CELE ŞASE LUCRURI CARE AU IMPORTANȚĂ ÎN OBȚINEREA REZULTATELOR? Fie că este vorba de arte frumoase sau de muzica, de matematică sau fizica, de sport sau afaceri, exista şase lucruri care contează.

Înțelegerea şi punerea în aplicare a acestui principiu simplu este primul pas inteligent către îndeplinirea visurilor si obiectivelor tale.

* BOGAȚI A*

Al doilea cuvânt cheie care trebuie definit este bogăția. Bogăția este un cuvânt controversat deoarece ne aduce în minte o mare varietate de imagini şi uneori concepte contradictorii. La urma urmei, fiecare dintre noi vede bogăția dintr-o perspectivă diferită. Pentru o persoană, bogăția poate însemna să aibă suficient de mulți bani pentru a face ceea ce vrea. Pentru alta, s-ar putea să fie vorba de eliberarea de datorii - eliberarea de constanta revendicare a obligației. Pentru alta, s-ar putea să însemne ocazia de a se dezvolta şi de a realiza ceva.

Insa din aceasta diversitate apare creativitatea, şi creativitatea îl poate ajuta pe fiecare dintre noi sa descopere moduri unice de a munci pentru o viață bogată.

Pentru majoritatea oamenilor care probabil nu au petrecut prea mult timp gândindu-se la acest subiect, bogăția este simplu simbolizata de un singur cuvânt: *milionar*. Iată un cuvânt extraordinar! Suna a succes, libertate, putere, influență, plăcere,posibilitate şi mărinimie. Cu siguranță, a fi milionar nu este o imagine mintală neplăcută!

De asemenea, cuvântul bogăție include mai mult decât concepte economice. Se poate vorbi de bogăția experienței, de bogăția prieteniei, de bogăția iubirii, de bogăția familiei şi de bogăția culturii.

Cu toate acestea, dat fiind scopul pe care ni 1-am propus aici, ne vom concentra pe genul de bogăție care aduce cu sine libertatea financiară - BOGĂȚIA CARE PROVINE DIN TRANSFORMAREA EFORTULUI ŞI INIȚIATIVEI ÎN BANI ŞI DIVIDENDE.

Pentru fiecare din noi, cantitatea de bani care ne face să ne simțim bogați diferă. Cu toate acestea, sunt sigur că visul nostru primar este acelaşi: să fim liberi de orice presiune financiara, să avem libertatea de a alege şi sa profităm de ocazia de a crea şi a împărtăşi cu ceilalți bucuriile.

Ce înseamnă bogăția pentru dumneavoastră? Cât de mulți bani vă sunt necesari pentru a vă simți liberi din punct de vedere financiar? Acestea nu sunt întrebări inutile. Aşa cum veți constata în curând, cu cât vă definiți mai clar conceptele în legătura cu bogăția materială, cu atât vă vor fi mai utile ideile prezentate în această carte.

* FERICIREA *

Toată lumea caută fericirea. Este o bucurie care însoțeşte activitatea pozitivă.

Totuşi, ca şi bogăția, şi aceasta are o varietate de semnificații, adesea contradictorii. Este în acelaşi timp bucuria descoperirii şi bucuria cunoaşterii, însoțeşte adesea pe acei care ştiu ce înseamnă culorile, sunetele şi armonia vieții Şi este bucuria pe care o trăiesc cei care îşi dau osteneala să îşi planifice viața şi trăiesc apoi cu pasiune.

Fericirea este capacitatea de a reacționa cu înțelegere şi bucurie la ceea ce îți oferă viața.

Acest lucru se realizează atât dăruind, cât şi primind, luptând şi culegând laurii, înseamnă să fii în stare să te bucuri de armonie, ca şi de mâncare, de idei, ca şi de pâine.

De fericire se bucură cei care îşi extind în mod deliberat orizontul şi experienţa.

Ea se află în casele celor care au abilitatea de a trata dezamăgirea fară a-şi pierde simţul bunăstării. Ea aparţine acelora care controlează atât împrejurările, cât şi emoţiile.

Fericirea înseamnă, de asemenea, să te eliberezi de acele sentimente negative care sunt teama, stima de sine scăzută, invidia, lăcomia, resentimentul, prejudecata şi ura.

Cei care experimentează fericirea au adesea puterea de a înţelege şi cunoaşte extraordinar de marea putere pozitivă a vieţii şi iubirii. Insă fericirea este mai mult decât un sentiment general. Este de asemenea o metodă de a gândi care organizează sentimentele, activităţile şi stilul de viaţă. Cu alte cuvinte, este un mod de interpretare a lumii şi evenimentelor.

Fericirea înseamnă sa ai un echilibru al valorilor, înseamnă să fii mulţumit de sarcinile zilnice, inclusiv de acele sarcini neplăcute de care scăpăm puţini dintre noi.

Fericirea înseamnă o viaţă bine trăita şi plină de oameni cu dare de mâna. înseamnă o mare varietate de experienţe şi amintiri care devin forme neprețuite ale unor „monede" ce pot fi cheltuite şi investite.

Fericirea înseamnă activitate cu un anumit scop. Este iubire pusă în practică, înseamnă sa înţelegi ceea ce este evident şi sa te temi, cu respect, de ceea ce este misterios.

Cu toate acestea, cei mai mulţi dintre noi se gândesc la fericire ca la ceva ce au pierdut în trecut sau ca la o culme ce trebuie atinsa într-un viitor îndepărtat (voi fi fericit imediat ce...). Puţini înţeleg ca fericirea poate fi trăita doar în prezent. Şi, da, ca toate lucrurile bune, fericirea este adesea elusivă. Dar vă promit că nu este imposibil de atins.

Deci cum poate cineva să prindă dulcea pasare a fericirii? In mod curios, înţelegând şi punând în aplicare un concept care este rareori asociat cu fericirea... disciplina.

* DISCIPLINA*

Daca există un element hotărîtor pentru căutarea încununată de succes a bogăţiei şi fericirii, acesta este disciplina. Şi totuşi, atunci când vine vorba de acest concept, cea mai mare parte a oamenilor îl resping, aşa cum izgonesc din minte imagini precum cea a unui sergent dur sau a unui profesor sever cu gesturi de conducător.

Cu toate acestea, vă asigur că a fi disciplinat reprezintă cheia către visurile şi aspiraţiile dumneavoastră. Sunteţi surprinşi? Atunci poate că ar trebui să încercăm, un moment, să definim ce înseamnă disciplină.

Disciplina este puntea între gând şi realizare... adezivul care leagă inspiraţia de realizare... acel lucru magic care transformă necesitatea financiară în crearea unei inspirate opere de ard.

Disciplinaţi sunt cei care cunosc faptul că pentru ca un aparat să zboare trebuie să se ridice de la pământ, zburând în contra vântului; ca toate lucrurile bune sunt realizate de cei care doresc sa înoate împotriva curentului; că a rătăci Iară scop prin viaţa nu duce decât la amărăciune şi dezamăgire.

Disciplina este fundamentul pe care se construiesc toate succesele. Lipsa de disciplină duce inevitabil la eşec.

Cu toate acestea, în mod curios, mulţi nu asociază lipsa disciplinei cu lipsa succesului. Cea mai mare parte consideră eşecul ca pe un eveniment ce zdruncină Pământul, cum ar fi o companie care urmează să dea faliment sau o casa care îşi va schimba posesorul.

Totuşi, nu aşa apare eşecul. Eşecul este rareori rezultatul unui eveniment izolat. Mai degrabă, este consecinţa unei lungi liste de mici eşecuri acumulate care au loc ca rezultat al lipsei de disciplină.

Eşecul apare de fiecare dată când nu reuşim să gândim... astăzi, să acţionăm astăzi..., sa ne pese, să năzuim, să urcăm, să învăţam sau pur şi simplu să continuăm sa mergem... astăzi.

Dacă scopul tău cere ca astăzi sa scrii zece scrisori şi scrii numai trei, ai rămas în urmă cu şapte scrisori... astăzi.

Daca te angajezi sa dai cinci telefoane şi dai numai unul, ai rămas în urmă cu patru telefoane... astăzi.

Daca planul tău financiar îţi cere să economiseşti zece dolari şi nu economiseşti nici unul, ai pierdut zece dolari... astăzi.

Pericolul apare atunci când analizezi o zi irosită şi ajungi la concluzia că nu s-a întâmplat nimic rău. La urma urmei, a fost doar o zi. Insă adună aceste zile, care vor alcătui un an, şi apoi adună anii, care vor alcătui o viaţă, şi poate că acum poţi vedea cum repetând micile eşecurile de astăzi îţi poţi transforma cu uşurinţă viaţa într-un dezastru de proporţii.

Succesul urmează exact acelaşi tipar... invers. Daca îţi planifici sa dai zece telefoane şi îţi depăşeşti planul, dând cincisprezece, ai păşit planul cu cinci telefoane... astăzi. Fă acelaşi lucru cu corespondenţa şi planul de economii şi în, curând vei vedea roadele acumulate ale diligentelor tale peste un an şi, de fapt, timp de o viaţă.

Disciplina este cheia cea mai importantă. Ea deschide uşa către bogăţie şi fericire, cultura şi rafinament, stima de sine crescută şi realizări importante, ca şi sentimentele ce le însoţesc, de mândrie, satisfacţie şi succes.

De ce este nevoie pentru a ajunge la disciplină?

In primul rînd, este nevoie să devii conştient de importanţa disciplinei în viaţa ta. începe prin a te întreba: „Ce vreau să realizez în viaţa? Ce schimbări trebuie să fac pentru a-mi atinge scopurile?".

In al doilea rând, întreabă-le cu onestitate: „Doresc sa fac ceea ce este necasar?". Daca răspunsul este „Da", atunci trebuie să te angajezi pe termen lung pentru a fi disciplinat cu înţelepciune, în mod deliberat, în mod consecvent.

In cele din urmă, angajamentul luat trebuie să fie testat atunci când apar anumite împrejurări care ar putea să interfereze cu angajamentul faţă de disciplină - când va trebui să faci ceva, fa-o în orice situaţie.

Cu certitudine disciplina va face mult pentru tine. Deşi mai mare importanţă este modul în care te va influenţa pe tine. Te va face să te simţi nemaipomenit.

Chiar cea mai mica disciplină poate avea un efect incredibil asupra atitudinii tale. Iar senzaţia de bine pe care o vei avea - acea senzaţie şocantă a valorii de sine care provine din faptul că ai început o noua disciplină - este aproape la fel de plăcuta ca sentimentul ce vine din realizarea disciplinei.

O nouă disciplină va schimba imediat direcţia vieţii tale, ca o navă ce îşi schimbă cursul în mijlocul oceanului şi se îndreaptă spre o nouă destinaţie.

Exista oameni care cred ca disciplina este ceva nenatural - că a exista pur şi simplu este suficient. Ei consideră că nevoia de a te realiza este un exerciţiu nervos, realizat de om. Dar adevărul este ca disciplina cooperează cu natura - unde totul este o străduinţă.

Cât de înalt va creşte un copac? El luptă cu puternica forţă a gravitaţiei şi continuă să caute lumina soarelui pentru a creşte cât mai mult. Este adevărat, această luptă a copacului nu este un act conştient - copacii nu au creier. Dar atât ţie, cât şi mie ne-a fost data abilitatea de a alege în mod conştient să ne luptam şi să devenim tot ceea ce putem deveni.

Disciplina atrage ocaziile favorabile. Ocaziile favorabile li se prezintă celor care au anumite talente şi care au ambiţia de a acţiona. Iar cei ce îşi stabilesc, prin intermediul disciplinei şi angajării, scopuri înalte vor profita de ocaziile favorabile care vor rămâne pentru totdeauna necunoscute persoanelor mai timide.

Disciplina este acel proces unic al gândului şi al activităţii inteligente care pune capac mâniei şi cep amabilităţii… care favorizează acţiunile pozitive şi controlează gândurile negative... care încurajează succesul şi refuză să accepte eşecul... care promovează sănătatea şi înfrânge boala.

Oricine poate începe procesul de disciplinare. O poţi face şi tu, gradat, pas cu pas.

Vestea pasionantă este că... POŢI ÎNCEPE... ASTĂZI!

Nu spune: „Dacă voi putea, o voi face", în schimb spune: „Dacă voi vrea, voi putea! Dacă vreau, pot!".

Aşa ca începe noul proces şi începe la scară mică. Şi apoi învaţă sa iţi respecţi noul angajament luat. Din acest început neimportant vei învăţa ce sentiment vei încerca fiind disciplinat. Şi de atunci,

doar cerul reprezintă limita.

Acţiune Vs. Deziluzie

în ultimii ani au apărut mai multe cărţi care promovează ideea că dacă cineva afirma cu glas tare ceea ce doreşte sa facă în fiecare zi, succesul va apărea ca prin minune.

Eu sunt împotriva acestui mod de a gândi. Din experienţa mea, afirmaţiile făcute fără disciplina de a acţiona conform acelor lucruri afirmate îi fac pe oameni să se amăgească gândind că fac progrese când, de fapt, activitatea lor de zi cu zi nu îi duce nicăieri.

De ce oamenii spun un lucru şi apoi acţionează în contradicţie directă cu afirmaţiile lor?

Bărbatul care visează la bogăţie şi totuşi se îndreaptă pe zi ce trece către un anumit dezastru financiar şi femeia care doreşte fericirea şi totuşi gândeşte şi acţionează în aşa fel încât ajunge la o anumită disperare sunt amândoi victimele falsei speranţe pe care afirmaţiile au tendinţa să o „fabrice". De ce? Deoarece cuvintele alină şi, ca un narcotic, ne calmează, facându-ne sa ne complăcem într-o stare de automulţumire. Aminteşte-ţi: PENTRU A PROGRESA TREBUIE DE FAPT SĂ ÎNCEPI!

Deci, pentru a duce o viaţă prosperă, pune la punct un plan referitor la prosperitate. Pentru a deveni bogat, pune la punct un plan referitor la bogăţie. Aminteşte-ţi, nu trebuie să fii bogat pentru a avea un plan referitor la bogăţie; o persoană fără mijloace poate avea un plan referitor la cum să devină bogata".

Exista multe alte tipuri de planuri pe care le puteţi crea:

- Dacă eşti bolnav, pune la punct un plan referitor la sănătate.
- Te simţi obosit tot timpul? Pune la punct un plan referitor la energie.
- Eşti mai puţin educat decât alţii? în regulă! Pune la punct un plan referitor la educaţie.
- Spui că nu poţi? Atunci pune la punct un plan cu tema „pot".

ORICINE POATE!

Chiar şi o persoană rea poate începe prin a citi cărţi bune. Cheia este sa faci pasul... astăzi. Oricare ar fi proiectul, începe ASTĂZI. începe prin a curăţa un sertar din noul tău birou... astăzi. începe prin a-ţi stabili primul scop... astăzi. începe prin a asculta casete care să te motiveze... astăzi. 1;^" * începe prin a-ţi planifica o cură de slăbire drastică... astăzi. începe prin a telefona unui client dificil pe zi... astăzi. începe prin a pune bani în noul tău cont numit „investiţie pentru prosperitate"... astăzi.

Scrie o scrisoare pe care trebuia să o trimiţi demult... astăzi.

La naiba! Găseşte impulsul necesar punerii în aplicare a angajamentului pentru a viaţă bună. Vezi cât de multe activităţi poţi acumula legate de noul tău angajament faţă de o viaţă mai bună. Ieşi în lume! Rupe cu forţa gravitaţiei, care te trage în jos. Pune-ţi motoarele în funcţiune. Dovedeşte-ţi că aşteptarea a luat sfârşit şi că speranţa este de domeniul trecutului - că încrederea şi acţiunea au preluat acum conducerea.

Este o nouă zi, un nou început pentru viaţa ta cea nouă. Cu disciplina, vei fi uimit de cât de mult vei reuşi sa progresezi. Ce ai de pierdut în afară de sentimentul de vină şi de teama de trecut?

Acum, iată o nouă provocare: Fă în aşa fel ca prima zi a noului început să fie o componentă a săptămânii noilor începuturi.

Mergi înainte, vezi cât de multe lucruri poţi începe şi continuă saptamâna de noi începuturi.

Apoi, stabileşte luna noilor începuturi. Şi apoi anul noilor începuturi. La sfârşitul primului an, nu vei mai auzi chemarea trecutului - obiceiuri vechi, influenţe vechi, regrete vechi, eşecuri vechi. Aşa cum se spune în Biblie, vei fi gata să „zbori cu vulturii".

* SUCCESUL *

Succesul este cel de-al cincilea cuvânt cheie. Şi ca fiecare din celelalte concepte despre care am discutat deja, are mai multe înţelesuri.

Succesul este, de asemenea, o noţiune elusivă, un paradox. La urma urmei, este atât o

călătorie, cât şi o destinație, nu-i aşa?

Este înaintarea progresivă, constantă, măsurata către un scop şi realizarea unui scop.

Succesul este atât o realizare, cât,şi înțelepciunea celor care înțeleg potențiala forța a vieții.

Este conştiința valorii şi cultivarea valorilor de preț prin intermediul disciplinei.

Este atât material, cât şi spiritual, practic şi mistic.

Succesul este un proces de întoarcere a feței de la ceva pentru a te îndrepta către ceva mai bun - de la letargie la exercițiu, de îa bomboană la fruct, de la a cheltui la a investi.

Succesul înseamnă a răspunde invitației la schimbare, la creştere, la dezvoltare şi la devenire - o invitație de a te duce într-un loc mai bun pentru a câştiga o poziție mai avantajoasă.

insă în principal, succesul înseamnă să faci din viața ta ce vrei. Luând în considerare toate posibilitățile, luând în considerare toate exemplele celorlalți, ale căror vieți le admiri, ce weide la viața ta? Aceasta este marea întrebare!

Aminteşte-ți, succesul nu este un ansamblu de modele din cultura noastră, ci mai degrabă o colecție de valori personale clar definite şi în cele din urma realizate.

Să faci ca viața ta să fie ceea ce vrei să fie - iată ce înseamnă succesul. Dar cum trebuie să procedez? Cartea de față se ocupa tocmai de acest lucru.

Capitolul 2

SCOPURILE: CE îi MOTIVEAZĂ PE OAMENI

Intr-o dimineața, la doua săptămâni după ce am început să lucrez pentru domnul Shoaff, luam micul dejun împreună cu el. Tocmai când eram pe punctul de a-mi termina de mâncat ouăle, el a spus: „Jim, să ne uitam la lista scopurilor pentru a le revedea şi a le discuta. Poate că astfel te pot ajuta cel mai bine acum".

„Dar nu am lista la mine", am replicat eu.

„Ei bine, este în maşina sau acasă la tine?"

„Domnule, lista nu este nicăieri, pentru ca nu am nici o listă."

Domnul Shoaffs-a uitat la mine. „Ei bine, tinere, se pare că de aici ar trebui să începem."

Apoi, uitându-se în ochii mei, a spus: „Daca nu ai o listă a scopurilor tale, presupun că soldul contului tău în bancă se ridică la câteva sute de dolari". Presupunerea sa era corectă. Şi acest lucru mi-a atras cu adevărat atenția.

Eram uimit. „Vreți să spuneți ca dacă aş avea o listă a scopurilor dul contului meu în bancă s-ar schimba?", am întrebat.

„Foarte mult", a spus el.

In ziua aceea am devenit învățăcel în arta şi ştiința stabilirii scopurilor.

Dintre toate lucrurile pe care le-am învățat din acele prime zile, stabilirea scopurilor a avut cel mai profund efect asupra vieții mele. Fiecare aspect al existenței mele - realizările mele, venitul meu, soldul contului meu în bancă, stilul meu de viața, donațiile mele, chiar şi personalitatea mea - s-au schimbat în bine.

Sunt atât de convins că a stăpâni stabilirea scopurilor poate avea un profund efect în viața dumneavoastră încât voi dedica mult spațiu discutării acestui proces adesea prost înțeles. De fapt, va recomand să faceți mai mult decât să citiți capitolele următoare. Studiați-le. Şi dacă aveți la îndemâna un carnețel, cu atât mai bine.

Viața fiecăruia dintre noi este afectată de câțiva factori. Unul dintre aceşti factori este mediul - unde trăim, ce şcoli am urmat, cine ne sunt prietenii; toate joacă un rol.

Suntem de asemenea modelați de evenimentele din viața noastră. Un război, de exemplu, poate alunga orice urmă de certitudine din psihicul nostru.

Cunoştințele sau lipsa acestora ne vor modela de asemenea viața. La fel rezultatele eforturilor noastre - putem să fim fie încurajați, fie descurajați în funcție de abilitatea noastră de a realiza aceste rezultate dorite.

însă dintre toți factorii care ne afectează viața nici unul nu are la fel de multă forță potențială de a aduce fericire ca abilitatea noastră de a visa.

Visele sunt o proiecție a vieții pe care dorim să o ducem. Aşadar, atunci când le permitem să ne „tragă" după ele, visele noastre dezleagă o forță creatoare care poate depăşi toate obstacolele aflate în calea atingerii obiectivelor noastre.

Pentru a dezlega aceasta forță, totuşi, visele trebuie sa fie bine definite. Un viitor neclar are o forță de atracție scăzută. Pentru a-ți realiza cu adevărat visele, pentru ca planurile de viitor să te propulseze înainte cu adevărat, visele tale trebuie să fie vii.

Există două moduri de a înfrunta viitorul: Poți înfrunta viitorul cu anticipație sau îl poți înfrunta cu neliniște. Ştiți cât de mulți oameni înfruntă viitorul cu neliniște? Este adevărat, cea mai mare parte a lor.

Ați întâlnit tipul - întotdeauna îngrijorat, îngrijorat, îngrijorat. De ce sunt atât de neliniştiți aceşti indivizi? Deoarece nu au petrecut ceva timp cu schițarea viitorului. In multe cazuri, trăiesc încercând să câştige aprobarea altcuiva. In acest proces, ajung în cele din urmă „sa cumpere" viziunea altcuiva despre modul în care ar trebui să fie trăită viața. Nu este de mirare că sunt îngrijorați - se uită întotdeauna în jur, caută aprobarea pentru tot ceea ce fac.

Pe de altă parte, cei care înfruntă viitorul cu anticipație au plănuit un viitor pasionant, care să merite efortul. Ei pot „vedea" viitorul cu ochii minții şi acesta arată nemaipomenit. Viitorul le captează imaginația şi exercită o enormă forță de atracție asupra lor.

* FORȚA SCOPURILOR BINE DEFINITE *

Visele sunt minunate, dar nu sunt suficiente. Nu este de ajuns sa ai un tablou minunat al rezultatului dorit. Pentru a ridica o structura magnifică, cineva trebuie să aibă planul detaliat al felului in care să pună fundația, sa susțină structura şi aşa mai departe. Şi pentru aceasta avem nevoie de scopuri.

Ca un vis bine definit, scopurile bine definite acționează ca niște magneți. Ei te atrag în direcția lor. Cu cât le DEFINEŞTI mai bine, cu cât le DESCRII mai bine, cu cât MUNCEŞTI mai din greu pentru a le realiza, cu atât te vor ATRAGE mai puternic. Şi credeți-mă când afirm ca atunci când „hârtoapele" vieții amenință să vă oprească pe drumul către succes, veți avea nevoie de un magnet puternic care sa vă atragă spre a înainta.

Pentru a înțelege cât de importante sunt scopurile, observați marea majoritate a celor care nu au nici un scop. In loc să îşi schițeze viața, aceşti oameni îndrumați greşit trăiesc pur şi simplu de azi pe mâine. Ei luptă în fiecare zi pentru viața lor pe frontul supraviețuirii economice, alegând existența şi trecând cu vederea esența. Nu este de mirare că Thoreau spunea: „Cea mai mare parte a oamenilor trăiesc într-o disperare mută".

* MOTIVELE *

Domnul Shoaff îmi spunea: „Jim, să nu crezi ca soldul contului tău în banca curent este un indicator real al nivelului tău de inteligență". (Doamne, ce bucuros am fost când am auzit asta!) A continuat: „Cred ca ai talent enorm şi ca eşti mult mai deştept decât îți dai seama".Şi aceasta s-a dovedit a fi adevărat; am fost mai deştept decât credeam în acel moment.

„Atunci de ce soldul contului meu în bancă nu este mai mare?",am întrebat.

„Pentru că nu ai suficiente motive pentru a realiza asta", mi-a răspuns prietenul meu. Şi a adăugat: „Daca ai suficientă motivație poți face lucruri incredibile; eşti suficient de inteligent, dar nu ai suficiente motive".

Un gând deosebit, într-adevar: SĂ AI SUFICIENTE MOTIVE.

De atunci am descoperit următoarele: Motivele se află pe primul loc, Răspunsurile pe al doilea. Se pare că viața dispune de un tertip misterios de a camufla răspunsurile într-un asemenea mod încât ele devin vizibile numai pentru cei care sunt suficient de inspirați pentru a le căuta - care au motive de a le căuta.

Să punem problema în alt mod. Când ştii ce vrei şi vrei cu adevărat, vei descoperi un mod de a obține ce vrei. Răspunsurile, metodele şi soluțiile de care ai nevoie pentru a rezolva problemele, ca şi modul de rezolvare, îți vor apărea fără îndoială.

Hei, ce-ar fi dacă ar trebui să fii bogat? Ce-ar fi daca viața cuiva pe care îl iubeşti depinde de faptul că tu eşti capabil sa îți permiți cea mai buna îngrijire medicală?

Sa presupunem în continuare ca ai aflat despre o carte sau despre o casetă care îți arată cum sa faci avere. Ai cumpăra-o? Bineînțeles că da.

Pentru că citeşti deja o carte despre succes, nu vei fi surprins că există multe cărți şi casete bune care tratează acest subiect al creării bogăției. Dar daca nu trebuie să fii bogat, probabil ca nu le vei citi şi nici nu vei pierde vremea să Ie asculți. Exista o veche zicală: „Necesitatea este mama invenției". Cât este de adevărat! Având aceasta în minte, ia în considerare în primul rând motivele, iar în al doilea rând răspunsurile.

PATRU MARI MOTIVATORI

Marea intrebare la care va trebui sa raspund este: Ce anume ma motiveaza?

Lucruri diferite motivează oameni diferiți. Avem cu toții propriile noastre „corzi sensibile". Şi dacă faci puțină investigare a sufletului tău, sunt sigur ca vei reuşi sa întocmeşti o listă captivantă.

Care sunt unii dintre marii motivatori pentru a excela în ceva? Alături de dorința evidentă de câştig financiar, există alți patru mari motivatori.

Primul este *RECUNOAŞTEREA.* Marile companii şi directorii de vânzări înțelepți ştiu ca unii oameni vor face mai mult pentru a li se recunoaşte meritele decât pentru recompense materiale.

De aceea firmele comerciale de succes, mai ales cele implicate în vânzări directe, fac multe eforturi pentru a recunoaşte orice realizare, mare sau mică. Ei ştiu că în lumea noastră suprapopulata mulți oameni simt că nimănui nu îi pasă de ei, că nu au nici o importanță. Iar recunoaşterea este genul de validare a meritelor lor. De fapt, cei care recunosc meritele celorlalți spun: „Hei, eşti special, eşti deosebit".

Cred ca dacă mai multe companii ar avea mai multa grijă să recunoască meritele angajaților lor - nu numai agenții de vânzări, dar şi directorii, secretarele şi personalul de serviciu - ar fi martorele unei creşteri a productivității.

Al doilea motiv pentru care oamenii excelează este deoarece le place *SENTIMENTUL* că sunt câştigători. Acesta este unul dintre cele mai bune motive.

Am câțiva prieteni, toți milionari, care încă mai muncesc zece-douăsprezece ore pe zi, câştigând şi mai multe milioane. Şi nu o fac pentru că au nevoie de bani. O fac pentru că au nevoie de bucuria, plăcerea şi satisfacția pe care le obțin din „câştigurile" lor. Pentru ei, banii nu sunt principalul imbold; au deja forte mulți. Ştiți care este? Este parcursul – sentimentul înviorător pe care îl încerci atunci când câştigi.

Din când în când, de obicei la sfârşitul unui seminar, cineva vine la mine şi îmi spune: „Domnule Rohn, daca aş avea un milion de dolari nu aş mai lucra nici o zi din viața mea". Probabil ca de aceea bunul Dumnezeu are grijă ca oamenii care spun lucruri de genul acesta să nu facă niciodată avere. Ar renunța cu toții.

Al treilea mare motivator este FAMILIA. Unii oameni vor face pentru cei pe care îi iubesc ceea ce nu vor face pentru ei înşişi.

O dată am întâlnit un bărbat care mi-a spus: „Domnule Rohn, eu şi familia mea avem un țel: să călătorim în jurul lumii. Pentru a face tot ce vrem sa facem ne-ar trebui un sfert de milion de dolari pe an". Incredibil! Familia te poate afecta în asemenea grad? Iar răspunsul este: „Bineînțeles!". Ce norocoşi sunt cei care sunt atât de profund afectați de iubire!

MĂRINIMIA, dorința de a împărți cu alții ceea ce ai, este al patrulea mare motivator. La moartea lui Andrew Carnegie, magnatul oțelului, biroul său a fost deschis. Intr-unul dintre sertarele biroului se afla o bucată de hârtie îngălbenită de vreme. Pe acea bucata de hârtie, care data din

vremea când avea douăzeci de ani, Carnegie scrisese principalul țel al vieții sale: „Am de gând să îmi petrec prima jumătate din viață acumulând bani. Am de gând să îmi petrec ultima jumătate din viața împărțind aceşti bani".

Ştiți ceva? Carnegie a fost atât de inspirat de aceasta încât a acumulat 450 de milioane de dolari (echivalând cu 4,5 miliarde de dolari de astăzi!). Şi, într-adevăr, în ultima parte a vieții sale a avut bucuria de a-i împărți.

*** MOTIVELE CONCRETE ***

Nu ar fi minunat să fii motivat să obții anumite realizări de un scop atât de măreț ca mărinimia? Trebuie să mărturisesc, totuși, că în primii ani ai luptei mele pentru a reuși, motivația mea era mult mai pământească. Motivul reuşitei mele era mai simplu. De fapt, facea parte din categoria a ceea ce îmi place să. numesc „motive concrete". Un motiv concret este genul de motiv pe care îl avem fiecare dintre noi - oricând, în fiecare zi - şi el poate face ca viața noastră sa se schimbe. Permiteți-mi sa vă povestesc ce mi s-a întâmplat mie...

Cu puțin timp înainte de a-1 întâlni pe domnul Shoaff, trândăveam pe acasă când am auzit un ciocănit în uşa. Era o lovitura timida, ezitantă. Am deschis uşa şi am văzut o pereche de ochi mari, căprui care se uitau în sus la mine. Era o fetiță slăbuță de vreo zece ani. Mi-a spus, luându-şi inima în dinți, că vindea prăjituri pentru Girl Scout. A fost o prezentare de maestru - mai multe arome, o ofertă specială şi numai doi dolari cutia. In cele din urmă, cu un zâmbet larg şi politicos, m-a rugat să cumpăr. Şi voiam să o fac. O, cum doream sa cumpăr! Cu o singură excepție. Nu aveam doi dolari! Doamne, cât eram de jenat! Eram tată, fusesem la colegiu, aveam o slujbă bine plătită -şi totuşi nu aveam doi dolari în buzunar.

Natural, nu puteam să îi spun asta fetiței cu ochii mari, căprui. Aşa că am facut următorul lucru. Am mințit-o. I-am spus: „Mulțumesc, dar am cumpărat deja prăjituri de la Girl Scout anul acesta, încă mai am o grămadă în casă".

Toate astea nu erau adevărate. Dar a fost singurul lucru care mi-a trecut prin cap pentru a scăpa. Şi am reuşit. Fetița a spus: „Este în regulă, domnule. Mulțumesc foarte mult". Şi s-a întors şi a plecat mai departe.

M-am uitat după ea un timp, care mi s-a părut o eternitate. In cele din urmă, am închis uşa în urma mea şi, sprijinindu-mă de ea, am strigat: „Nu vreau sa mai trăiesc aşa. M-am saturat să nu am nici un ban şi m-am saturat de minciuni. Nu voi mai fi niciodată stânjenit pentru ca nu am nici un ban în buzunar".

In ziua aceea mi-am promis mie însumi să câştig suficient pentru a avea întotdeauna, în orice împrejurare, câteva sute de dolari în buzunar.

Asta înțeleg eu prin motiv concret. S-ar putea sa nu îmi aducă un premiu pentru generozitate, dar a fost suficient pentru a avea un efect permanent asupra restului vieții mele.

Povestea cu prăjiturile pentru Girl Scout are un sfârşit fericit. Câțiva ani mai târziu, ieşeam din banca unde-mi țineam economiile şi unde tocmai făcusem o depunere importanta, şi traversam strada pentru a ajunge la maşină, când am văzut doua fetițe care vindeau bomboane pentru o organizație de fete. Una dintre ele s-a apropiat de mine şi mi-a spus: „Domnule, vreți sa cumpărați nişte bomboane?".

„Poate că da", am spus eu, glumeț. „Ce fel de bomboane aveți?" „Bomboane cu migdale."

„Bomboane cu migdale? Sunt preferatele mele! Cât costă?" „Numai doi dolari." Doi dolari! Nu putea fi adevărat! Eram emoționat. „Câte cutii de bomboane aveți?" „Am cinci cutii."

Uitându-mă la prietena ei, am spus: „Şi tu câte cutii ai?" „Am patru cutii."

„Nouă, deci. In regulă, le iau pe toate."

La asta, amândouă fetele au deschis gura şi au exclamat la unison: „Chiar aşa?".

„Desigur", am spus eu, „Am câțiva prieteni cărora le pot da o parte din ele."

Emoționate, fetele s-au grăbit să adune toate cutiile. Am scos din buzunar optsprezece dolari şi i-am dat copiilor. Pe când plecam, cu cutiile adunate sub braț, una dintre fetițe s-a uitat la mine şi mi-a spus: „Domnule, sunteți cu adevărat cineva!".

Ce spuneți de asta? Vă puteți imagina cheltuind numai optsprezece dolari şi în schimb cineva să vă privească în față şi sa spună: „Sunteți cu adevărat cineva!".

Acum ştiți de ce am întotdeauna câteva sute de dolari la mine. Nu vreau sa pierd o asemenea şansă.

Permiteți-mi sa vă dau un alt exemplu de motiv concret pentru a face ceva bine. Am un prieten pe nume Robert Depew. Booby era profesor la o şcoală din Lindsay, California, capitala măslinilor. După mai mulți ani în care a fost profesor, Bobby voia să facă o schimbare în viața lui şi să înceapă o nouă carieră. Intr-o zi, fără să spună nimănui, a renunțat la cariera didactică şi a intrat în afaceri. Când familia sa a aflat despre asta, a început să îl critice. Insă cel mai rău a reacționat fratele său, căruia părea să îi facă mare plăcere să îl harțuiască.

„Ai sa rămâi fară nici un ban", îl lua el în derâdere. „Aveai o slujbă bună. Acum ai sa pierzi tot ce ai. Probabil ca ți-ai pierdut mințile."

Fratele lui Bobby a continuat sa îl ia peste picior de câte ori avea ocazia. Bobby mi-a spus: „Felul în care s-a purtat fratele meu m-a supărat atât de tare că am hotărit să mă îmbogățesc".

Astăzi, Bobby Depew este unul dintre prietenii mei milionari.

Aceasta istorie, ca şi povestea mea despre „prăjituri", demonstrează că, atunci când sunt canalizate aşa cum trebuie, chiar furia şi stânjeneala, pot acționa ca motivatori concreți puternici pentru a realiza ceva.

Vreți sa dovediți ceva? Aveți vreo problemă veche pe care vreți sa o rezolvați? Ştiți, vechea zicală: „Succesul masiv este cea mai dulce răzbunare", este adevărata.

Precum puteți observa, există la fel de multe motive şi la fel de mulți oameni pentru ca oamenii să facă bine. Cheia este: A AVEA SUFICIENTE MOTIVE. Cum poate găsi cineva „coarda sensibilă" (sau corzile) care poate transforma o viață cu realizări modeste într-o viața bogată şi fericită? Acesta este subiectul următorului capitol.

Capitolul 3

SCOPURILE: CUM SĂ LE STABILEŞTI

In capitolul l am discutat despre importanța disciplinei. Iar acum îți voi cere să începi să pui în practică această trăsătură pozitivă.

Dacă nu ai procedat încă în acest mod, ia un caiet de notițe sau o agendă. Vreau sa te transformi din spectator (cititor) în participant (scriitor).

Genul de temă pentru acasă pe care o vom face aici este mai puțin obişnuită, în sensul că durează toată viața. Subiectul este scopul şi, cum vei afla în curând, scopurile sunt o preocupare pe termen lung - evoluând mereu, schimbându-se mereu.

De ce trebuie sa treci prin asta? Pentru ca, implicându-te, vei face primii paşi pe calea dezvoltării genului de viață la care ai visat întotdeauna, dar despre care nu ai crezut că va fi şi a ta. Aşa ca să pornim la treabă. Cu cât vei pune mai curând în practica disciplina, cu atât mai repede te vei bucura de rezultate. Şi o data ce vor apărea rezultatele, îți promit că nu îți va păsa nici un pic daca va fi nevoie de ceva muncă şi disciplină în plus.

* SCOPURILE PE TERMEN LUNG *

Intr-un carnețel sau pe o foaie de hârtie, scrie următorul titlu: „Scopuri pe termen lung". Sarcina ta este sa răspunzi la întrebarea: „Ce vreau să fac în următorii zece ani?

Cheia executării eficiente a acestui exercițiu este ca într-un timp cât mai scurt să scrii cât mai mulți itemi posibil. Tot exercițiul trebuie să dureze între douăsprezece şi cincisprezece minute şi încearcă sa scrii aproximativ cincizeci de itemi diferiți.

Pentru a te ajuta sa începi, ia în considerare următoarele şase întrebări ca ghid:

1. Ce vreau să fac?

2. Ce vreau să fiu?

3. Ce vreau să vad?

4. Ce vreau sa am?

5. Unde vreau să mă duc?

6. Ce aş dori să împărtăşesc cu ceilalți?

Cu aceste şase întrebări în minte, răspunde la prima întrebare: „Ce vreau să fac în următorii zece ani (în primul, al doilea etc.)?". Lasă-ți mintea sa zboare liberă. Nu încerca să intri acum în detaliu; o vei face mai târziu. De exemplu, dacă vrei un Mercedes gri 380SL cu interior bleu, scrie doar „380" şi treci la următorul item.

După ce ți-ai completat lista, trebuie să revezi ce ai scris.

In continuare, scrie numărul de ani de care crezi ca va fi nevoie pentru a realiza sau a achiziționa fiecare item de pe listă. Lângă itemii pe care crezi că îi vei atinge într-un an sau cam aşa ceva, scrie cifra„l". Lângă scopurile care crezi că îți vor lua aproximativ trei ani pentru a le realiza, scrie cifra „3". Lângă acelea care crezi ca îți vor lua cinci ani, scrie cifra „5". Şi, în cele din urma, lângă acei itemi care estimezi ca îți vor lua zece ani pentru a-i atinge, scrie numărul „ 10".

Acum, verifica dacă scopurile tale sunt echilibrate. De exemplu, daca descoperi că ai o mulțime de scopuri pe zece ani, dar foarte puține scopuri pe un an, aceasta ar putea însemna că laşi pentru mai târziu acțiunea, amânând data țintă.

Pe de alta parte, dacă ai foarte puține scopuri pe termen lung, poate că nu ai hotarît încă ce gen de viață vrei să construieşti pe termen lung.

Cheia este să realizezi un echilibru între scopurile pe termen scurt şi scopurile pe termen lung. (Ceva mai târziu, vom discuta adevăratele scopuri pe termen scurt. Acestea sunt scopuri pentru realizarea cărora este nevoie de mai puțin de un an.)

Eşti un pic încurcat de ideea de a avea prea multe scopuri? Eşti genul de persoană care se simte mai bine dacă se concentrează pe un singur scop o dată?

De fapt, există un motiv bun pentru a dezvolta mai multe straturi de scopuri. Fără multe şi variate tipuri de scopuri, s-ar putea să cazi prada aceluiaşi lucru care li s-a întâmplat primilor astronauti de pe Apollo. Unii dintre ei, după ce s-au întors de pe Lună, au avut grave probleme emoționale. Motivul? După ce ai fost pe Lună, unde sa te mai duci?

După mai mulți ani de antrenament, vizualizare şi anticipare a zborului pe Lună, acel moment, glorios cum a fost, a trecut. Dintr-o data,a părut ca este vorba de un sfârşit, capătul muncii lor de o viață, şi depresia s-a instalat.

Ca rezultat al acestei experiențe, astronauții de mai târziu au fost instruiți să aibă alte proiecte majore în lucru după încheierea misiunii lor spațiale.

Fericirea este elusivă. Se pare ca cel mai bun mod de a te bucura de viață este să fii absorbit de un țel şi în mod simultan să începi să lucrezi la următorul. Este periculos să zăboveşti prea mult la masa succesului. Singurul mod în care te poți bucura de o alta masă este sa îți fie foame.

Foarte bine, acum că ai revăzut şi ai echilibrat lista, alege patru scopuri din fiecare categorie de timp (un an, trei ani, cinci ani, zece ani) pe care îl consideri a fi cel mai important pentru tine. Ai acum şaisprezece scopuri. Pentru fiecare, scrie un scurt paragraf care sa includă următoarele:

1 . O descriere detaliată a ceea ce doreşti. De exemplu, dacă este vorba de un obiect, descrie cât de înalt este, cât de lung, cât costa, ce model, ce culoare şi aşa mai departe. Pe de altă parte, dacă este un post sau o afacere pe care vrei să o începi, dă o descriere detaliată a postului respectiv, inclusiv salariul, titlul, bugetul pe care îl controlezi, numărul de angajați şi aşa mai departe.

2. De ce vrei să realizezi sau să achiziționezi itemul descris. Aici vei descoperi daca vrei cu adevărat sau daca este numai o fantezie trecătoare. Dacă nu poți veni cu un motiv clar şi convingător de ce vrei asta, ar trebui sa categorizezi acest item ca pe un capriciu, nu ca pe un scop adevărat şi sa îl înlocuieşti cu altceva.

Vedeți, ce vrei este un motivator puternic numai dacă în spatele său se află un motiv bun. S-ar putea sa descoperi că unele scopuri pe care o dată le-ai considerat importante nu te mai atrag pur şi simplu pentru ca nu eşti în stare să descoperi un motiv suficient de bun pentru care le-ai dorit. Asta e bine. Când faci această desemnare va trebui să reflectezi, să limpezeşti şi să revezi. Şi iată lucrul important: te ajută sa îți planifici viitorul.

După ce ți-ai stabilit cele şaisprezece scopuri, copiază-le pe o foaie separata de hârtie sau într-un jurnal permanent şi poarta-le cu tine tot timpul. Revezi-le o data pe săptămâna pentru a vedea daca mai sunt încă importante pentru tine şi dacă faci paşi activi către realizarea lor. Aşa cum poți vedea, stabilirea țelurilor nu este o sarcină de moment, cu rezultatele definitive. In schimb, este un proces continuu, pe viață.

*SCOPURILE PE TERMEN SCURT *

Denumesc scopuri pe termen scurt acele scopuri pentru îndeplinirea cărora este nevoie de o zi până la un an. Şi aceste scopuri, deşi în mod necesar sunt mult mai modeste decât scopurile pe termen lung, au o importanță egala. Un căpitan de vapor poate avea o cursa lungă până la destinația finală, dar cu toate acestea pe drum există mai multe destinații intermediare, la o distanță mai scurta, care trebuie atinse pentru ca acea călătorie să fie încununată de succes.

Ca în cazul unei călătorii pe mare, de exemplu, scopurile pe termen scurt trebuie să aibă legătură cu realizările pe termen lung. Insă ele au avantajul distinct de a putea fi atinse în viitorul previzibil. Eu numesc acest gen de scopuri „constructori ai încrederii". Deci când munceşti din greu, până noaptea târziu, pentru a realiza o anumită sarcină pe termen scurt, te poți bucura de „câştig" şi apoi eşti din nou inspirat pentru a-ți continua călătoria.

De aceea îți recomand să scrii în carnețel sau în jurnal şi proiecte pe termen scurt. Cum le organizezi este treaba ta. Poți, de exemplu, să le aranjezi pe zile, pe săptămâni sau luni. Sau le poți poziționa ca subcategorii ale scopurilor tale pe termen lung.

O componentă a faptului distractiv de a avea o listă este capacitatea de a verifica şi a bifa lucrurile făcute. Şi atunci când bifezi ceva ca realizat, fa-ți timp pentru a-ți sărbători realizarea. Aceasta sărbătorire poate fi un moment de reflecție mulțumitoare când termini o mica lucrare sau o recompensă importantă când realizarea respectivă o merită. Indiferent de caz, fa-ți timp pentru a te bucura de victoriile obținute. Asta te va inspira să faci mai mult.

însă aşa cum te-am sfătuit să împărtăşeşti vinul amețitor al succesului, am şi o altă recomandare mai puțin plăcută: FĂ CA PIERDEREA SĂ FIE DUREROASĂ.

Vedeți, ne maturizăm în urma a două genuri de experiențe: bucuria câştigului şi apoi durerea pierderii. Aşa că daca te decizi sa păşeşti pe calea îndeplinirii unui proiect şi în loc de asta leneveşti pierzând timpul, găseşte o cale de a plăti pentru trândăvie. Asumă-ți responsabilitatea atât pentru comportamentul pozitiv, cât şi pentru cel negativ.

In plus, înconjoară-te cu oameni care să nu te încurajeze în prostiile obişnuite. Nu te apropia de o mulțime facilă. Du-te acolo unde aşteptările sunt mari, unde presiunea de a face ceva este mare. Şi aceasta face parte din strategia ta generală pentru obținerea bogăției şi fericirii.

*ALUNECAREA *

Vreau să reuşiți! Iată de ce sunt puțin îngrijorat. Vedeți, ştiu că cea mai mare parte a celor care citesc aceste pagini nu vor persista în stabilirea şi perfecționarea țelurilor lor. De ce? Pentru că este o muncă ce consuma timp, care cere multă gândire. Şi totuşi, este o ironie ca bărbații şi femeile care muncesc din greu, zi după zi, la locurile lor de muncă, pe care nu le agreează în mod necesar, atunci când li se cere sa îşi facă timp pentru a-şi contura propriul viitor, replică adesea: „Nu am timp". Lasă ca aceste, viitorul lor, să alunece,să dispară în mod discret.

Ştiu că majoritatea oamenilor nu fac planuri definite, dar nu te lăsa să fii o parte a acestei majorități. Nu umbla de colo-colo cu pumnii strânşi şi cu o privire îngrijorată, sperând că lucrurile vor fi mai bune.

Fie că o accepți sau nu, eşti, chiar acum, unul dintre jucători în jocul- vieții. Şi crede-ma, dacă nu ai țeluri de urmat, nu joci un joc prea palpitant. Nimeni nu va da bani pentru a te urmări cum joci un joc la care nimeni nu ține scorul.

Exista un „tip" care spune: „Dacă ai lucra acolo unde lucrez eu, ai ajunge acasă târziu. Va trebui să mănânci ceva, sa te uiți puțin la televizor ca să te relaxezi şi sa te bagi în pat. Nu ai cum să stai treaz jumătate de noapte şi sa faci planuri, planuri, PLANURI". Şi acesta este tipul care a întârziat cu plata ratelor la automobil. Este un bun muncitor, un om care munceşte din greu, un muncitor sincer.

Dar, prieteni, am descoperit ca puteți fii sinceri şi puteți munci din greu toată viața şi sa o sfârşiți faliți şi în încurcătura. Va trebui sa fii mai mult decât un muncitor bun. Va trebui să fii mai mult decât sincer. Va trebui să faci planuri bune, să ştii sa stabileşti țeluri.

Dacă îți vei nota scopurile, vei dovedi că te-ai angajat să te dezvolți, că eşti serios. Şi pentru a o face mai bine, va trebui să fii serios. Nu trebuie să fii neîndurător, dar *trebuie* sa fii serios. Hei, toată lumea *spera* sa se descurce mai bine. însă speranța, neajutata de un plan clar, îți poate face, de fapt, râu. Cum spune Biblia: „Speranța amânată prea mult te îmbolnăveşte de inimă". Este o boala... ştiu.

Eu am suferit de boala cunoscuta sub numele de speranță pasivă. Este groaznic. Singurul lucru mai rău decât speranța pasivă este speranța pasiva *fericită.* Asta se întâmplă când un om are cincizeci de ani şi este ruinat şi încă mai zâmbeşte şi mai speră. Aceasta este *cu adevărat* ceva groaznic. Aşa că fii serios. Pune-ți scopurile pe hârtie. Aceasta este sugestia mea - din experiență.

Capitolul 4

SCOPURILE: CUM SA LE FACI SA LUCREZE PENTRU TINE

In Biblie se spune: „Fără vise şi o viziune, pierim". Cât este de adevărat! Insă şi reciproca este adevărata. Cu ajutorul viselor ne putem transforma în moduri unice şi nemaiîntâlnite, în capitolele precedente v-am arătat cum să va alegeți țelurile şi cum să începeți sa le atingeți. Acum veți învăța cum să faceți ca visele sa vă modeleze propria existență.

In primul rând, trebuie să înțelegi că o dată ce ți-ai stabilit scopurile care sunt cu adevărat importante pentru tine, nu mai eşti aceeaşi persoană. Scopurile adevărate vor afecta aproape tot ceea ce faci de-a lungul unei zile. Şi ele vor fi cu tine oriunde te duci. Felul m care dai mâna cu cineva, felul în care te îmbraci, tonul vocii tale, sentimentele tale - toate se vor schimba după ce îți vei stabili țelurile.

Şi aceasta deoarece atunci când scopurile tale au importanță, tot ce faci devine legat de îndeplinirea lor.

Dar pentru ca scopurile tale să te pună în mişcare, să îți controleze viața, ele trebuie să aibă valoare. O dată am întrebat pe cineva: „Care îți sunt scopurile pentru această luna?". El a spus: „Dacă aş putea să strâng suficient de mulți bani pentru a plăti mizerabilele astea de note de plată...". Acesta era scopul său!

Nu vreau să spun că a-ți achita notele de plată nu poate fi un scop - poate fi. Dar este un scop jalnic. Cu siguranță că nu am să îl situez în capul listei cu motivații inspiratoare în viață. Nu sari din pat într-o dimineață de luni spunând: „O, Doamne, iată o altă şansă de a porni să adun suficient de mulți bani pentru a plăti mizerabilele astea de note de plată...".

Pentru ca scopurile tale să te transforme, trebuie să le stabileşti la un nivel înalt. Stabileşte-le suficient de greu de atins pentru a te determina să te dezvolți şi sa te întinzi; stabileşte-le suficient de sus pentru a-ți solicita imaginația şi a te motiva sa acționezi. Insă aşa cum trebuie, stabileşte-le suficient de sus pentru a te trage după ele, nu le stabili departe în urma ta pentru a nu-ți pierde enuziasmul înainte de a începe.

***ADEVĂRATA FINALITATE A SCOPURILOR ***

Permiteți-mi să vă împărtăşesc un gând interesant. Adevărata valoare a stabilirii scopurilor nu consta în realizarea lor. Achiziționarea lucrurilor pe care le doreşti este strict secundară.

Motivul major al stabilirii scopurilor este sa te oblige să devii persoana de care este nevoie pentru a le realiza. Dați-mi voie să vă explic.

Care credeți că este cea mai mare valoare a unui milionar? Milionul de dolari? Nu cred. Nu, cea mai mare valoare consta în aptitudini, cunoştinţe, disciplină şi în calităţile de lider pe care le capeți în timp ce ajungi la acest statut elevat. Este experiența pe care o dobândeşti în planificarea şi dezvoltarea strategiilor. Este forța interioară pe care o dezvolți pentru a avea suficient curaj, devotament şi dorința de a atrage un milion de dolari.

Da un milion de dolari cuiva care nu are atitudinea unui milionar şi acea persoană ti va pierde, mai mult ca sigur. Dar ia toată bogăția unui adevărat milionar şi în puțin timp acesta va câştiga o nouă avere. De ce? Deoarece cei care şi-au câştigat statutul de milionar dezvoltă abilitățile, cunoştinţele şi experiența de a reproduce întocmai procesul iar şi iar.

Aşa cum se poate vedea, atunci când cineva devine milionar, cel mai puțin important lucru este ceea ce are. Cel mai important lucru este ceea ce a devenit.

Iată o întrebare pe care ar trebui să o cântăreşti câtăva vreme: Ce gen de persoană va trebui să devii pentru a obține tot ceea ce vrei ? De fapt, de ce să nu scrii câteva gânduri referitoare la aceasta în carnețelul tău sau în jurnal? Notează genul de aptitudini pe care va trebui să le dezvolți şi cunoştinţele pe care trebuie sa le obții. Răspunsurile îți vor oferi câteva noi scopuri pentru dezvoltarea personală.

Amintiți-vă această regulă: VENITUL DEPĂŞEŞTE RAREORI DEZVOLTAREA PERSONALĂ. Iată de ce cu toții trebuie sa ne supunem unei autoexaminări.

Adesea îmi analizez viața şi mă întreb: „Ei bine, acum ştiu ce vreau, dar aş dori oare sa devin genul de persoană de care va fi nevoie pentru asta?". Daca sunt prea leneş, daca nu vreau să învăț, să citesc, să studiez şi să mă dezvolt pentru a deveni ceea ce vreau să devin, atunci nu mă pot aştepta să cuceresc ceea ce vreau. Pus în fața unei alegeri, trebuie să hotarasc, fie să mă schimb, fie sa îmi schimb dorintele.

** NU TE LĂSA COPLEŞIT **

Atunci când îți stabileşti scopurile, mai ales când asta se întâmpla pentru prima dată, este uşor sa fii copleşit de acest proces. Sfatul meu este să te relaxezi.

Dacă nu crezi ca eşti echipat să obții ceea ce vrei, aminteşte-ți: APTITUDINEA TA SE VA DEZVOLTA PENTRU A SE POTRIVI CU VISELE TALE. Aceasta este magia stabilirii scopurilor. Cu cât lucrezi mai mult asupra scopurilor tale, ți se vor prezenta tot mai multe ocazii favorabile. Şi în fiecare nouă ocazie se va afla germenele soluției la o problemă precedentă, ce părea de nerezolvat.

Să nu îți fie teamă să începi. Călătoria te va conduce mult dincolo de cea mai îndrăzneață imaginație. Ştiu. Omul care eram acum douăzeci şi cinci de ani, când 1-am întâlnit pe domnul Shoaff, îmi este, astăzi, străin. Nu mai sunt acea persoană. M-am schimbat. Şi tu poți.

Mulți oameni se tem să pornească din cauza eşecului şi durerii trecute. Au poveri imense pe suflet, poveri de care dacă nu vor scăpa îi vor copleşi pentru totdeauna.

Prietene, nu putem face nimic pentru a schimba trecutul. S-a dus şi a fost îngropat. Dar poți face foarte mult pentru viitor. Nu trebuie să fii persoana care erai ieri. Poți face schimbări în viața ta - schimbări absolut senzaționale într-o perioadă de timp destul de scurtă. Poți face schimbări pe care nici măcar nu le poți concepe acum, daca îți oferi măcar o jumătate de şansă.

Aptitudinile tale se vor dezvolta. Vei găsi potențial nefolosit şi talente care nu ai ştiut că există. Şi, pe măsura trecerii timpului, vei descoperi noi rezerve în profunzimea minții tale creatoare, înainte de a-ți da seama, vei fi în stare să realizezi lucruri care acum nu credeai că le vei putea trata vreodată. Mintea ta va da idei noi, creatoare.

De ce sunt atât de puternice scopurile? Cum pot ele să determine ca toate aceste lucruri să se petreacă? Nu ştiu. Cred ca aceasta întrebare intră în acea categorie specială pe care o numesc misterele vieții". Tot ceea ce vă "pot spune este ca da rezltate. Descoperă singur. Da-ți şansa de a deveni tot ce poți deveni şi de a realiza tot ceea ce poți să realizezi.

*** A CERE***

In Biblie exista o poruncă ce ne spune ca tot ceea ce trebuie sa ştim este să luam ceea ce vrem. Iata ceea ce spune: „**Cere**". Asta este - a cere. Dintre toate aptitudinile importante ce trebuie învățate, asigurați-vă că ați achiziționat-o pe aceasta.

Ce înseamnă „a cere"? Să ceri înseamnă „să ceri ceea ce vrei". Iar formula completă este uimitoare. Este următoarea: „**Cere şi ţi se va da**". Cred că ar fi mai bine să analizăm...

In primul rând, cererea este cea care declanşează procesul primirii. Cererea poate fi asemănata cu apăsarea unui buton care eliberează o maşinărie incredibilă, atât intelectuală, cât şi emoţională,

Aşa cum am spus şi mai înainte, nu ştiu cum sau de ce da rezultate, dar ştiu ca dă rezultate,

Exista o mulţime de lucruri care dau rezultate la fel de bune, fie ca înţelegem, fie că nu înţelegem mecanismul care le pune în mişcare. Pune-le la treabă! Unii oamenii nu încep niciodată nimic deoarece studiază întotdeauna rădăcinile. Alţii aleg să culeagă fructul în timp ce studiază rădăcinile. Totul depinde de capătul cu care vrei să începi. Va recomand sa începeţi prin a cere.

In al doilea rând, primirea, cealaltă componentă a formulei, nu este o problemă. Nu trebuie să te straduieşti să primeşti. Este ceva automat. Deci, dacă a primi nu este greu, care este problema? Să nu reuşeşti să ceri.

„Tipul" spune: „Da, dar daca ai lucra acolo unde lucrez eu, ai ajunge acasă târziu. Va trebui să mănânci ceva, să te uiţi puţin la televizor ca sa te relaxezi şi apoi să te bagi în pat. Nu ai cum să stai treaz jumătate de noapte şi să ceri, sa ceri, SĂ CERI". Şi tipul acesta a întârziat cu achitarea notelor de plată. Este un bun muncitor, un om care munceşte din greu, un muncitor sincer. Dar trebuie să faci mai mult decât să munceşti din greu şi să fii sincer toată viaţa; în caz contrar o să sfârşeşti falit şi în încurcătură. Va trebui sa fii mai mult decât un muncitor bun. Va trebui să ştii sa ceri.

„Acum înţeleg", spune tipul. „Anul trecut m-am trezit în fiecare zi şi am trudit din greu. Dar nicăieri în casa mea nu există o listă cu lucrurile pe care trebuie să le cer de la viaţa."

Ce poţi spune despre tine... cum este lista ta?

în al treilea rând, poţi asemăna capacitatea de a primi cu vastitatea oceanului. Acest lucru este în mod special adevărat în Statele Unite ale Americii. Aici ne aflăm parca într-un ocean! Succesul nu lipseşte. Nu este raţionalizat îşi nu ţi se poate întâmpla ca, atunci când îţi vine rândul, să fi fost deja dat altora. Nu, nu!

Dacă este adevărat, care este problema? Problema este ca cea mai mare parte a oamenilor se duc la acest ocean al oportunităţii cu o linguriţă. Iţi dai seama? O linguriţă! Avînd în vedere dimensiunile oceanului, vă pot sugera oare să schimbaţi linguriţa cu ceva mai mare? Ce părere aveţi despre o căldare? S-ar putea să nu fie lucrul cel mai bun, dar cel puţin copiii nu îşi vor bate joc de dumneavoastră. ..

Două alte lucruri despre a cere...

în primul rând, cere cu inteligenţă. In Biblie nu se spune: „Cere în mod inteligent". Dar nu am nici o îndoială că asta chiar vrea să spună. Aşa că nu vorbi fără rost. Nu vei obţine nimic aşa. Fii clar... fii concret. A cere în mod inteligent înseamnă să răspunzi la întrebări de genul: cat de înalt, cât de lung, cât costă, când, ce dimensiune, ce model, ce culoare. Descrie ceea ce vrei. Defineşte. Aminteşte-ţi, scopurile bine definite sunt asemenea magneţilor. Cu cât îi lustruieşti mai bine, cu atât vor atrage mai tare.

în al doilea rând, cere cu încredere, încrederea este componenta simpla, înseamnă sa crezi că poţi obţine ceea ce doreşti. Crede aşa cum crede un copil. Crede fără scepticismul şi cinismul adultului din tine.

Vedeţi, mulţi dintre noi devin prea sceptici. Ne-am pierdut acea minunat de inocentă, simplă încredere. Nu lăsa ca acest scepticism sa te oprească. Crede în tine şi ai încredere în tine însuţi şi în scopurile tale. Şi emoţionează-te - ca un copil. Entuziasmul copilaresc - nu există nimic mai contagios.

Copiii cred ca pot face orice. Ei vor sa afle totul. Cât este de minunat! Nu le place să se ducă seara la culcare şi abia aşteaptă să sară din pat dimineaţa. Copiii îţi pot pune o mie de întrebări. Şi chiar atunci când crezi că eşti pregătit să escaladezi zidul, îţi vor pune încă o mie de întrebări. Te vor duce în prăpastie. Dar, desigur, curiozitatea lor este cu adevărat o virtute. Când vei reaprinde

simțul simplu al entuziasmului curios, te vei afla pe cale de a deveni un maestru în arta cererii.

* STABILIREA SCOPURILOR ŞI MANAGEMENTUL TIMPULUI *

Managementul timpului este un subiect popular în ziua de azi. Tot felul de cărți, casete şi seminarii sunt oferite unui public care este însetat de informații despre modul în care să folosească timpul mai productiv.

Ce se poate spune despre tine? Ai vrea să devii un mai bun manager al timpului? In acest caz, trebuie să înțelegi următoarele: DACA NU AI STABILIT ANUMITE ȚELURI, ESTE IMPOSIBIL SĂ ÎȚI ADMINISTREZI TIMPUL ÎN MOD EFICIENT. Productivitatea este rezultatul unor obiective bine definite. Alocarea timpului nu este importantă dacă obiectivele nu sunt ferme şi viu plantate în minte. Este simplu. Acesta este unul dintre multele motive pentru care scrierea scopurilor pe hârtie este atât de importantă.

* PRIORITĂȚILE *

Una dintre dificultățile cu care ne confruntam în epoca industrializată în care trăim este faptul că ne-am pierdut simțul anotimpurilor. Spre deosebire de fermier, ale cărui priorități se schimbă o data cu anotimpurile, am devenit insensibili la ritmul natural al vieții. Ca rezultat, prioritățile noastre nu mai sunt în echilibru. Permitcți-mi să vă explic ce vreau să spun.

Pentru un fermier, primăvara este anotimpul cel mai activ. Acum trebuie să muncească toată ziua, trezindu-se înainte ca soarele să răsară şi muncind din greu până la miezul nopții. Echipamentul trebuie să funcționeze la capacitatea maximă doarece nu are decât un mic interval de timp pentru plantarea culturilor. Apoi vine iarna, când nu prea are ce face.

Avem de învățat din asta. învață să foloseşti anotimpurile vieții Hotărăşte când să acționezi şi când sa te relaxezi, când să profiți şi când să laşi lucrurile în voia lor. Este uşor să lucrezi de la nouă la cinci, an după an, şi să pierzi simțul natural al priorităților şi ciclurilor. Nu lăsa să treacă an după an într-o paradă nesfârşită de sarcini şi responsabilități. Urmăreşte-ți cu atenție propriile anotimpuri, ca nu cumva să îți pierzi măsura valorii şi substanței.

Probleme Minore şi Probleme Majore

O importantă componenta a stabilirii priorităților este să înveți să separi problemele minore din viața ta de cele majore. Iată o întrebare pe care trebuie sa ți-o pui atunci când trebuie să iei o hotarîre. Este o problemă minoră sau una majoră? Punându-ți aceasta întrebare, având întotdeauna în minte țelurile tale, vei reduce riscul de a pierde momente majore pe proiecte minore.

în domeniul vânzărilor, suntem învățați că exista doar un moment major. Este timpul pe care îl petrecem în prezența unui potențial client. Orice interval de timp petrecut pe drumul către potențialul client, indiferent cât de esențial este, este un moment minor. Foarte mulți vânzători petrec mai mult timp „pe drumul către" decât „cu". Iar veniturile lor reflecta acest lucru. De aceea în domeniul vânzărilor noi spunem: „Nu te duce în cealaltă parte a orașului până ce nu te duci pe cealaltă parte a străzii".

Conceptul problemelor minore şi majore are şi o altă aplicație. El mai spune să nu pierzi momente de timp minore cu lucruri majore. Este uşor ca valorile să se amestece. Un părinte petrece trei ore uitându-se la televizor şi numai trei minute jucându-se cu copiii. Un manager îşi petrece cea mai mare parte a zilei completând formulare şi foarte puțin timp încurajându-şi angajații. Aceştia sunt oameni care nu mai ştiu ce este important şi ce este neînsemnat.

Acelaşi concept se aplică şi în cazul banilor. Nu cheltui bani de importanță majora pe lucruri de importata minoră şi, invers, nu cheltui bani de importanță minoră pe lucruri de importantă majoră. Unii oameni dau o avere pe hrana destinată trupurilor lor şi foarte puțin pe hrana destinată sufletelor lor. Ți se pare o prostie, nu-i aşa, să cheltuieşti mai mult pe bomboane decât pe cărți şi casete care să te inspire?

Cel mai bun mod de utilizare a timpului şi banilor este acela de a plasa maximum de valoare în acestea. Se numeşte investiție atentă pentru rezultate maxime.

*** CONCENTRAREA ***

Orice atlet profesionist îți poate vorbi despre oribilele costuri ale lipsei de concentrare. O lipsa de concentrare de moment şi eşti depăşit. Şi s-au dus locul întâi şi banii. Nu permite ca acest lucru să se întâmple şi în cazul tău.

Fii atent la maximum în tot ce faci. Atunci când scrii o scrisoare, concentrează-te. încerci sa rezolvi o problema? Concentrează-te. Porți o conversație? Ai dreptate, concentrează-te. Nu îți va veni să crezi în ce măsură îți va afecta aceasta viața.

Natural, uneori îți poți lăsa mintea să zboare. Dar fa-o într-o perioadă de timp pe care ai stabilit-o special pentru asta. Şi în aceste momente lasă-ți mintea să zboare, fără să faci nimic altceva. Du-te şi te plimbă pe plajă sau du-te la munte - departe de tensiunea vieții. Lasă ca briza să îți zburlească părul şi lasă-ți mintea să se ridice pe culmi. Visează cu ochii deschişi, îți va face bine. Dar fa-o numai în acea perioadă de timp pe care ai desemnat-o ca „timp pentru a visa cu ochii deschişi", în toate celelalte momente, concentreaza-te.

***DOZAREA REALITĂȚII ***

Trebuie să luăm în considerare un ultim punct... Chiar cu cel mai bine pus Ia punct plan de acțiune, nu vei obține tot ce doreşti.

Cum pot sa afirm aceasta după ce am petrecut atât de mult timp pentru a vă arăta cum să obțineți tot ce vreți? Spun vrute şi nevrute?

De ce nu vei obține tot ce doreşti? Pentru că, prietene, nu trăim într-o asemenea lume. Uneori va cădea grindina pe recolta şi va ploua în timpul parăzii. Uneori termitele vieții îți vor roade fundațiile. Spui că nu este cinstit? Poate că nu. Dar pentru că tu şi cu mine nu am fost consultați în cazul planului inițial, trebuie să îl acceptăm aşa cum este.

Din fericire, totuşi, am şi veşti bune. Dacă foloseşti sistemul pe care tocmai ți l-am împărtăşit, vei obține foarte mult. In general, vei obține ceea ce doreşti. Şi ai multe şanse - cele mai bune.

Scopurile. Nu se poate spune ce poți să faci când eşti inspirat de ele. Nu se poate spune ce poți să faci când crezi în ele. Nu se poate spune ce ți se va întâmpla când acționezi conform acestora, încearcă acest sistem timp de nouăzeci de zile. încearcă doar! S-ar putea chiar sa dea rezultate mai bune în cazul tău decât în cazul meu.

iți doresc asta

Capitolul 5
CALEA CĂTRE ÎNȚELEPCIUNE

Una dintre strategiile fundamentale ale unei vieți ce merită sa fie trăita este să ştii de ce informații ai nevoie pentru a-ți realiza țelurile. Şi după ce ştii ce trebuie să cunoşti, îți va fi, de asemenea, de folos să ştii cum sa procedezi pentru a aduna aceste cunoştințe.

Unul dintre cele mai bune lucruri pe care le-a făcut pentru mine domnul Shoaff în acele prime zile a fost să îmi insufle valoarea studiului.

Mi-a spus: „Daca vrei sa ai succes, studiază succesul. Daca vrei să fii fericit, studiază fericirea. Daca vrei sa câştigi bani, studiază cum să achiziționezi bogății. Cei care vor sa obțină aceste lucruri nu o fac din întâmplare. Trebuie mai întâi să studiezi şi în al doilea rând să pui în practică".

Vreți să știți cât de mulți oameni se îmbogățesc studiind? Aveți dreptate, foarte puțini. Luând în considerare cât de mulți bărbați şi femei caută bogăția şi fericirea, veți considera că Ie vor studia cu atenție, nu-i aşa? De ce nu o fac, este totuşi un alt mister din acea categorie specială pe care eu o numesc „misterele vieții".

Cu mulți ani în urmă, am învățat că unul dintre cele mai bune sfaturi date vreodată se află în Biblie, în această carte extraordinară există o fraza care spune: „**Dacă vei căuta, vei găsi**". Deci acesta este modul în care poți descoperi noi cunoştințe care creează noi idei. Caută. Pentru a descoperi ceva, trebuie mai întâi să cauți. Ai nevoie de o idee mare care să îți schimbe viața? Rareori va veni din neant. Dar dacă vei căuta cu sârguință cunoştințele de care ai nevoie, ideea potrivită îți va ieşi în cale, adesea când te vei aştepta mai puțin.

* CUM SĂ CAPTUREZI COMORILE CUNOAŞTERII *

Iată un alt cuvânt fundamental pe care trebuie să îl cântăreşti: a captura. Ideile mari trec cu rapiditate şi se uită cu uşurință... lucru ce poate fi adevărat şi în legătură cu acele momente care fac ca viața să merite a fi trăită.

Iată de ce este atât de important sa înveți cum să prinzi acele lucruri care au cu adevărat importanță.

In primul rând, învață sa prinzi momentele speciale. Foloseşte un aparat de fotografiat. Fă o mulțime de fotografii. A fi în stare să captezi un eveniment într-o fracțiune de secundă este un fenomen al secolului XX. Şi cât de uşor este să consideri fenomenele ca garantate!

Permiteți-mi să vă vorbesc despre o experiență recentă. In ultimii trei ani, am fost invitat să conferențiez anual în Taiwan. In cea mai recentă excursie, în care trebuia să țin un seminar în weekend, în sală erau aproximativ o mie de persoane. Dacă în sala erau aproximativ o mie de persoane, ghiciți câte aparate de fotografiat erau în acea sală? Aveți dreptate - o mie! Toți cei prezenți aduseseră un aparat de fotografiat pentru a prinde momentul, noii prieteni, noile experiențe. In cele din urmă am petrecut o mare parte din timp pozând.

V-ați uitat vreodată la fotografiile făcute cu câteva generații in urmă? Din nefericire, sunt puține. Dar nu ar fi minunat daca, în schimb, am avea suficient de multe fotografii care sa ne spună o poveste: cum era cu adevărat viața în urmă cu o suta de ani? Aşa că nu fii indiferent. Asigurate ca laşi în urma ta întreaga poveste a vieții tale prin intermediul unei comori de fotografii şi casete video.

Un alt mod de a captura cunoştințe este în biblioteca personală. Nu mă refer la cărțile pe care le-a adus decoratorul casei pentru ca sa se potrivească cu interiorul albastru. Mă refer la acele cărți care au pagini îndoite şi bine marcate - cele pe care doreşti să le studiezi şi sa le subliniezi; cărți cu note scrise pe margini; cărți care au ajutat la conturarea valorilor filozofiei tale de viața. Aceasta este cu adevărat o comoară care merita sa fie capturată!

Astăzi, cu acel concept al comunicării dezvoltat, aş include, de asemenea, în aceasta comoară toate casetele audio şi video care ne influențează viața în bine. Şi aceasta este o moştenire specială pe care o putem lasă copiilor noştri.

In cele din urmă, vei dori sa aduni toate cunoştințele pe care le câştigi de-a lungul vieții. Iată de ce te încurajez, ca pe un elev serios, care studiază bogăția şi fericirea, sa foloseşti un jurnal sau o agendă în care sa aduni toate ideile care apar pe parcurs. Ceea ce va apărea în mod gradat este o comoară incredibilă - idei de afaceri, idei sociale, idei culturale, idei referitoare la investiții, idei referitoare Ia stilul de viață, îți poți imagina valoarea acestora? Cu siguranță, acest gen de comoară este o moştenire mai valoroasă decât vechiul tău ceas!

* CUM SĂ CÂŞTIGI ÎNȚELEPCIUNE *

Exista două moduri în care poți să devii mai înțelept. Un mod este să înveți din propria experiență de viața. Al doilea este sa studiezi viața celorlalți.

Reflecția Personală

Examinează propriile experiențe de viața, învață să reflectezi, acesta fiind actul de a cumpăni evenimentele din viață cu intenția de a învăța din ele. Eu numesc acest proces „derularea benzilor".

Evenimentele din viața ta sunt unele dintre cele mai bune surse de informații. Nu trebuie să trec pur şi simplu prin zilele pe care le trăieşti - câştiga din zilele pe care le trăieşti. Fii atent la ceea ce se petrece în jurul tău, în aşa fel încât să sapi „şanțurile" din înregistrarea zilei adânc în conştiința ta.

Este un timp şi un loc pentru orice. Exista momente în care acționezi şi momente în care reflectezi. Cea mai mare parte din noi nu găsim timp pentru o reflecție serioasă. Suntem foarte ocupați şi neglijăm adesea această componentă extrem de importantă a formulei succesului.

La sfârşitul zilei poți petrece câteva momente în care să revezi ceea ce s-a întâmplat în ziua respectivă - unde ai fost, ce ai făcut, ce ai spus. Cumpăneşte ce a dat rezultate şi ce nu, ce vrei să repeți şi ce vrei sa eviți, încearcă să îți reaminteşti incidentele cât mai viu posibil. Aminteşte-ți culorile, aspectele, sunetele, conversațiile, experiențele.

Vedeți, experiența poate deveni obiect de uz curent, valoare, monedă - o incredibilă sursă de apreciere. Dar poate deveni toate aceste lucruri numai daca îți faci timp pentru a înregistra experiența, a o cântări şi apoi a o transforma în ceva de valoare. La urma urmei, nu ceea ce i se întâmplă unei persoane este important în felul în care viața acesteia se transformă. Mai degrabă, ce face aceasta cu ceea ce se petrece determină rezultatele. Şi pentru a face ceva pozitiv în legătura cu viața, trebuie sa aduni informații valoroase din aceasta.

Un alt timp potrivit pentru reflecție este cel de Ia sfârşitul unor perioade majore, cum ar fi o săptămână, o lună sau un an. La sfârşitul săptămânii încearcă să petreci câteva ore pentru a reflecta şi cântări evenimentele ultimelor şapte zile. La sfârşitul lunii acordă acestei activități o zi. iar la sfârşitul unui an, acordă o săptămână... pentru a revedea, cântări şi reflecta la tot ce s-a petrecut în viața ta.

Oamenii rafinați au învățat cum să adune din trecut şi sa investească în viitor, Când tatăl meu a împlinit şaptezeci şi şase de ani, i-am spus: „Tată, îți poți imagina ce ar însemna să aduni ultimii şaptezeci şi cinci de ani şi sa-i investeşti în cel de-al şaptezeci şi şaselea!".

V-ați gândit vreodată la viața în acest fel? Aşa poate deveni productivă şi chiar palpitantă. Nu trăi pur şi simplu un alt an. In schimb, aduna anii şi investeşte-i în următorul. Nu purta pur şi simplu o altă conversație. In schimb, adună toate conversațiile trecute şi investeşte-le în următoarea.

Aşa ca pune la punct o nouă disciplină. Descoperă, observându-ți viața, cum anume funcționează lucrurile în aceasta lume. Nu lasă niciodată să se spună ca ți-ai trăit viața fără a descoperi ce înseamnă. S-ar putea să nu mai fii în stare să faci tot ceea ce ai descoperit, dar asigură-te că descoperi tot ceea ce poți face. Nu vrei sa trăieşti numai pentru a descoperi că, în cele din urma, ai trăit numai o zecime din ea, că ai lăsat celelalte nouă zecimi sa se duca de râpă.

In timp ce îți studiezi viața, asigură-te că studiezi părțile negative, cât şi pe cele pozitive, eşecurile, ca şi succesele. Aşa numitele eşecuri ale noastre ne servesc la fel de bine atunci când ne învață lecții de valoare. Adesea, sunt profesori mai buni decât succesele noastre.

Unul dintre modurile în care învățam să facem ceva bine este făcând acel ceva prost. A face lucrurile în mod greşit este un curs valoros în viața. Ți-aş sugera să nu urmezi acest parcurs prea mult timp. Daca ai făcut ceva greşit în ultimii zece ani, nu ți-aş recomanda încă zece. Dar dacă poți învăța repede, nu există nici un mod mai bun, mai eficient emoțional de a învăța din experiența personală.

Atunci când l-am întâlnit pe domnul Shoaff, munceam deja de şase ani. La puțină vreme după ce ne-am cunoscut, m-a întrebat: „Jim, de câtă vreme lucrezi?". I-am spus.

„Cum te descurci?", a întrebat apoi.

„Nu foarte bine", am spus eu, puțin cam tulburat că trebuie să admit asta.

„Atunci îți sugerez să nu mai faci asta", a replicat el. „Şase ani reprezintă o perioadă suficient de lungă pentru a pune în practică un plan greşit."

Apoi m-a întrebat:" Câți bani ai economisit în ultimii şase ani?".

„Nici unul", am admis eu prosteşte.

Ridicând din sprâncene, domnul Shoaff a spus: „Cine te-a convins să adopți acest plan?".

Ce întrebare fantastică! Unde găsisem acest plan dezastruos? Hei, toată lumea a adoptat planul cuiva, întrebarea este al cui?

Trebuie să îți spun că acele confruntări inițiale cu experiențele tale trecute vor fi dureroase. Acest lucru este adevărat mai ales dacă ai făcut la fel de multe greşeli ca mine. Dar gândeşte-te la nota de plată! Gândeşte-te la progresele pe care le poți face cand te confrunți în fine cu aceste erori!

învață De La Alții

Un alt mod de a obține cunoştințe este acela indirect, prin intermediul experiențelor altor persoane. Şi poți învăța din succesele obținute de alte persoane, ca şi din eşecurile lor. Unul din motivele pentru care Biblia este un atât de bun învățător este aceia că reprezintă o colecție de povestiri umane din ambele părți ale baricadei.

O serie de povestiri sunt denumite „exemple". Mesajul este: fa ceea ce au făcut aceşti oameni. Cealaltă serie de povestiri sunt denumite „avertizări". Mesajul este: nu face ceea ce au făcut aceşti nebuni. Ce bogăție de informații!

Poate însă că există şi un alt mesaj. Daca povestea ta intră în cartea cuiva, asigură-te că este folosita ca exemplu, nu ca o avertizare...

Există trei moduri în care cineva poate învăța de la alții:

1. Prin intermediu literaturii publicate, cum ar fi cărți şi casete audio sau video.

2. Ascultând lucrurile înțelepte sau prostiile spuse de ceilalți.

3. Observând atitudinea câştigătorilor sau perdanților.

Să luăm în discuție fiecare dintre aceste domenii, unul câte unul.

Cărți şi Casete

Toți oamenii de succes cu care am avut legături sunt buni cititori. Citesc, citesc, citesc. Curiozitatea lor îi îndeamnă să citească. Pur şi simplu trebuie să ştie. Ei caută în mod constant noi modalități de a deveni mai buni. Iată o frază pe care trebuie să ți-o aminteşti: TOȚI LIDERII SUNT CITITORI.

A existat o vreme în care publicațiile însemnau numai material tipărit, cum ar fi cărțile. Astăzi însă putem învață şi prin intermediul miracolului publicațiilor electronice. Mă refer la casetele audio şi video, ambele fiind excelente mijloace de a dobândi cunoştințe.

Mulți dintre cei mai ocupați oameni pe care îi cunosc folosesc casete audio pentru a învăța în momentele neproductive. De exemplu, ascultă adesea casete în timp ce conduc maşina. Ascultarea casetelor reprezintă un mod simplu de a găsi idei inovatoare şi noi aptitudini.

Ştiți că există mii de cărți şi casete pe teme precum a fi mai puternic, mai decis; a fi un vorbitor mai bun, un lider mai eficient, un iubit mai bun; cum să fii mai influent; cum să găseşti un prieten; cum să devii mai rafinai; cum sa porneşti o afacere - şi mii de alte subiecte folositoare? Şi totuşi, mulți oameni nu utilizează această bogăție de cunoştințe. Cum vă explicați asta?

Ştiți că sute de oameni de succes şi-au pus pe hârtie poveştile lor ce pot să inspire pe alții? Şi totuşi, oamenii nu vor să le citească. Cum puteți explica asta!

„Tipul" nostru este ocupat, bănuiesc. El spune: „Ei bine, da. Dar dacă ai lucra acolo unde lucrez eu, ai ajunge acasă târziu. Va trebui sa mănânci ceva, să te uiți puțin la televizor ca să te relaxezi şi apoi să te bagi în pat. Nu ai cum să stai treaz jumătate de noapte şi sa citeşti, să citeşti, SA CITEŞTI". Şi tipul acesta a întârziat cu achitarea notelor de plată. Este un bun muncitor, un om care munceşte din greu, un muncitor sincer. Hei, poți să fii sincer şi să munceşti din greu toată viața şi totuşi să sfârşeşti falit, derutat şi în încurcătură.

Va trebui sa fii mai mult decât un muncitor bun. Va trebui sa fii un bun cititor. Şi dacă nu îți place să citeşti, cel puțin poți să asculți o casetă bună în drum spre casa, nu-i aşa?

Acum, nu trebuie sa citeşti cărți sau să asculți casete jumătate din noapte (deşi, dacă eşti

falit, nu este o idee chiar atât de rea). Tot ce îți cer este să dedici numai treizeci de minute pe zi învățării. Asta e tot.

Vrei *cu adevărat* să faci ce trebuie? Atunci transformă cele treizeci de minute într-o ora întreagă. Dar cel puțin acordă-ți treizeci de minute. O, da, mai este ceva: Nu le rata. Ratează o masă, dar nu cele treizeci de minute destinate învățării. Cu toții ne putem permite să trecem peste câteva mese, dar nici unul dintre noi nu își poate permite să piardă idei, exemple și inspirație.

Biblia ne învață ca oamenii nu pot sa trăiască numai cu pâine. Ne spune că, pe lângă mâncare, mintea și sufletul nostru trebuie să *se* hrănească cu cuvinte. Din nefericire, cea mai mare parte a oamenilor suferă de malnutriție mintala.

Recent, le-am spus angajaților mei: „Unii oameni citesc atât de puțin încât au o minte atinsă de rahitism". Nu numai că ar trebui sa îți hrănești mintea, ar trebui sa te asiguri că ai o dieta mintală bine echilibrata. Nu îți hrăni mintea cu lucruri ușoare. Nu poți trai numai cu „bomboane".

Consideră timpul acordat cititului ca pe un timp al „capturării comorii de idei". Și daca cineva a găsit o scuza buna pentru a nu capta comoara de idei timp de cel puțin treizeci de minute în fiecare zi sau nu investește bani în achiziționarea de cunoștințe, atunci as vrea să o aud. Nici *nu o să-ți vină să crezi* unele din aceste scuze!...

Ii spun lui John: „John, am mina aceasta de aur. Am scos atât de mult aur că nu mai știu ce să fac cu el. Vino si sapă și tu". John spune: „Dar nu am lopata".

„Ei bine, John, du-te și fa-ți rost de una," El îmi răspunde: „Știi cât costa astăzi o lopata?".

Hei, investește bani. Cumpără cărțile și casetele de care ai nevoie pentru autoeducație. Nu te zgârci când este vorba să investești într-un viitor mai bun.

Domnul Shoaff m-a îndemnat să pornesc de la cărți încă de la început. Spunea: „Educă-te singur. Educația obișnuită îți va oferi rezultate obișnuite. Vezi care este venitul obținut de cei care au o educație obișnuită și vezi dacă asta este ceea ce vrei. Dacă nu asta vrei, dacă vrei mai mult decât media, trebuie să începi sa te educi singur". Așa că am început să îmi alcătuiesc o bibliotecă. Iar astăzi am una dintre cele mai bune.

Domnul Shoaff mi-a recomandat câteva cărți cu care să încep. Una a fost Biblia, pe care o aveam deja. Biblioteca mea avea șaizeci și șase de cărți și părinții mei au avut grija să le cunosc foarte bine, așa că îmi închipui că am început așa cum trebuie.

Domnul Shoaff însă a mai insistat să fac rost de cartea ***Think and Grow Rich,*** **de Napoleon Hill.** Dacă nu ați citit-o încă, vă sugerez sa încercați sa găsiți repede un exemplar.

Cred ca am citit aceasta carte grozavă de mai multe zeci de ori. A trebuit să o fac. Domnul Shoaff spunea: „Repetiția e mama învățăturii". Și după cum arăta contul meu în bancă, aveam nevoie de o mulțime de învățătură.

Acum, când privesc în urma, informațiile din carte au valorat pentru mine mii de dolari. Și i-am obținut cheltuind doar câțiva bani. Am învățat o lecție importantă: ÎNTRE COST ȘI VALOARE POATE EXISTA O MARE DEOSEBIRE, înainte de a-l întâlni pe domnul Shoaff, aveam obiceiul sa întreb: „Cât costă asta?". Insa el m-a învățat să întreb: „Cât valorează asta?". Când am început sa îmi fundamentez viața pe valoare și nu pe preț, au început să mi se întâmple tot felul de lucruri.

Atunci când mă aflu în vizita la cineva, primul lucru pe care îl fac este sa mă uit în biblioteca acestuia. Descopăr mai mult uitându-ma prin colecția de cărți și casete a cuiva decât prin intermediul unei conversații fără valoare.

De obicei, o bibliotecă, sau lipsa acesteia, îmi spune ce crede o persoană sau dacă acea persoană gândește de fapt. Alegerea cărților și casetelor releva gândurile predominante, dorințele și valorile unei anumite persoane.

Ce spune biblioteca ta despre tine? Vezi, cititul cărților nu este un lux, ceva făcut în timpul liber; este o necesitate pentru cei ce vor să se dezvolte. Așa ca nu fii precum unii dintre prietenii mei care credeau ca absolvirea liceului sau a colegiului le acordă dreptul de a nu mai citi niciodată o carte, începe să citești. Și citește mai ales genul de cărți care te vor ajuta să îți eliberezi potențialul interior.

Te gândești acum la toate carțiîe pe care ar trebui să le citești? Atunci, iată câteva vesti bune: Nu trebuie sa citești toate aceste cărți dintr-o data. încearcă sa citești două cărți pe săptămâna. Și dacă asta ți se pare mult, alege pentru început doua cărți mai subțiri, Fă-o timp de zece ani și, în cele din urmă, vei fi cilit peste o mie de cărți! Crezi ca acumularea cunoștințelor aflate în cele o mie de cărți va

influența multele dimensiuni ale vieții tale? Bineînțeles ca da.

Este de asemenea adevărat că dacă nu ai citit două cărți pe săptămâna în timp de zece ani, te afli în urma cu o mie de cărți față de cei care le-au citit, începi sa înțelegi incredibilul dezavantaj pe care îl vei avea peste zece ani daca vei pași pe piață fiind în urma cu două mii de cărți? De ce, în cazul unor confruntări mai subtile, vei servi drept carne *de* tun. Te vor mesteca si apoi te vor arunca.

Dar asta nu e tot. Vei pierde de asemenea unele ocazii nemaipomenite datorita lipsei de cunoștințe. Iar filozofia ta va fi prea subțire pentru a te susține în înfruntarea greutăților vieții.

Lipsa aptitudinilor, lipsa cunoştinţelor, lipsa valorilor, lipsa unui stil de viață sunt toate rezultatul faptului că nu citeşti. Aminteşte-ți, o carte necitită nu te poate ajuta. Nu citeşti niciodată prea multe cărți, însă poți citi prea puține.

Ascultatul

Ascultatul este un minunat mod de a învăța. Permite-mi să îți propun o idee nemaipomenită: Găseşte o persoană care a obținut cu adevărat succes şi invit-o la masă. O persoană săraca (şi suntem cu toții săraci în comparație cu cineva, indiferent cât de bine ne descurcăm) ar trebui să investească în masa oferită unei persoane bogate. Şi apoi ce să faci? Ai dreptate - să asculți.

Haide, încearcă. Cheltuieşte cincizeci, şaizeci, optzeci, chiar o sută de dolari. Oferă o masă bogată, cu nouă feluri de mâncare, începe cu hors d'oeuvres şi pune întrebări. Mănâncă salata (îți va lua aproximativ cincisprezece minute) şi întreține conversația. Pentru a termina cea mai mare friptură din oraş vor fi necesare patruzeci şi cinci de minute - continuă să pui întrebări. Comandă desertul. Vezi cât de mult te poți întinde la masă. încearcă sa dureze cel puțin două ore. Dacă poți face o asemenea persoană să discute cu tine timp de două ore, poți învăța suficient de multe strategii şi atitudini pentru a-ți mări venitul şi a-ți schimba viața.

însă bineînțeles ca ai dreptate. Oamenii săraci nu îi pot invita la masă pe oamenii bogați. Probabil ca de asta sunt săraci.

„Tipul" nostru va spune: „Dacă este bogat, să îşi plătească singur masa aia afurisită! Eu unul nu am de gând sa cheltuiesc nici un ban. Şi în afară de asta, dacă ai lucra acolo unde lucrez eu, ai ajunge acasă târziu. Va trebui sa mănânci ceva, să te uiți puțin la televizor ca sa te relaxezi şi apoi să te bagi în pat. Nu ai cum să petreci tot acest timp încercând să găseşti un bogătaş pe care să-1 hrăneşti". Şi tipul acesta a întârziat cu achitarea notelor de plată. Este un bun muncitor un om care muncește din greu, un muncitor sincer.Insă poți sa muncești din.greu şi, sa fii sincer toată viața şi totuşi să sfârşeşti falit şi nefericit. Va trebui, sa fii mai mult decât un muncitor bun Va trebui sa fii un bun ascultător.

Observarea

Al treilea mod de a învăța de la alții este să observi. Observă cum strânge mâna cuiva bărbatul care a avut succes. Observă cum pune întrebări femeia care a avut succes. Oamenii care o duc bine dețin obiceiurile succesului. Ei creează tiparele unui comportament de câştigător aşa cum cel rămas în urmă creează tiparele comportamentului de perdant. Vrei să fii promovat? Observă-ți superiorii. Vrei sa câştigi la fel de mulți bani ca şi unchiul tău? Observă cum îşi administrează banii şi observă stilul său de viața.

Unul dintre motivele pentru care este o idee bună să participi la seminare susținute de oamenii de succes este acela că îi poți observa. Nici o carte sau caseta, indiferent cât de buna, nu poate transmite forța silențioasă a comunicării nonverbale. lata de ce videocasetele încep să devină instrumente minunate pentru comunicarea totală.

Devino deci un bun observator. Nu pierde nici un amănunt care te poate ajuta sa îți schimbi viața în bine.

* INVESTEŞTE ÎN VIITOR *

Căutarea cunoştinţelor este una dintre strategiile de obținere a bogăției şi fericirii. Ce gând plin de forța, sa îți petreci o parte din timp căutând cunoştinţe în mod constant, disciplinat, cu scop.

Insă aşa cum se întâmpla cu toate lucrurile care merită osteneala, trebuie sa plăteşti un anumit

preț. Şi acesta, din nefericire, lasă în urmă cadavre. Căutarea cunoştinţelor implică o anumită investiție. De fapt, există trei feluri de investiții care te vor face să te îmbarci cu succes în această călătorie,

în primul rând, va trebui sa cheltuieşti bani. Va fi nevoie de ceva bani pentru a cumpăra cărți şi casete şi a participa la seminarii. lată de ce vă recomand să stabiliți un fond educațional.

In fiecare luna, pune deoparte o anumita sumă şi investeşte aceşti bani în căutarea cunoştinţelor. Cheltuieşte bani pentru a cultiva uriaşul care doarme în tine. Banii - prețul este mic. Promisiunea este potențialul nelimitat.

Mult mai importantă decât banii est următoarea cheltuiala: timpul. Timpul este o cheltuiala majora, înțeleg asta. Una este să ceri unei persoane sa cheltuiască bani, dar este cu totul altceva să îi ceri timp.

Din nefericire, nu există expediente. Până ce o asemenea „maşinărie" să poată fi pusa la treabă pentru a „turna" ceva cunoştințe în creier, va fi nevoie de timp - timp prețios.

Din fericire, viața are o modalitate unica de a recompensa o investiție mare cu un câştig mare. Investiția de timp pe care o faci acum s-ar putea să fie un catalizator pentru realizări majore.

In cele din urmă, vei face o investiție de efort. In învățarea serioasă este implicat mai mult efort decât în învățarea ocazională. In tot ce faci, fie autoobservarea, cititul sau observarea celorlalți, intensitatea eforturilor tale va avea un efect profund asupra cantității de cunoştințe câştigate.

O minte concentrată este ca o împuşcătură a unui pistol mintal care loveşte o idee ținta. Şi pentru a fi atât de concentrat este nevoie de mult efort concentrat. Acest efort însă va deschide porțile către locul în care ideile mari pot să îşi exercite magia pentru a te aduce mai aproape de bogăție şi fericire.

STRATEGIA numărul TREI

ÎNVAȚĂ CUM SĂ TE SCHIMBI

Capitolul 6

MIRACOLUL DEZVOLTĂRII PERSONALE

Intr-o zi, domnul Shoaff mi-a spus: „Jim, dacă vrei să fii bogat şi fericit, învață bine această lecție: învață sa lucrezi mai din greu asupra persoanei tale decât o faci la serviciu".

De atunci am început să lucrez la dezvoltarea mea personala. Şi trebuie să admit ca aceasta a fost misiunea cea mai provocatoare căreia a trebuit sa îi fac față. Această afacere a dezvoltării personale durează o viață.

Vezi, ceea ce devii este mult mai important decât ceea ce obții, întrebarea importantă pe care trebuie sa ți-o pui în legătură cu slujba nu este: „Ce voi obține?". In schimb, ar trebui să întrebi: „Ce; voi deveni?". A obține şi a deveni sunt precum gemenii siamezi: ce devii influențează ceea ce obții. Gândeşte în felul următor: Cea mai mare parte din ceea ce ai azi ai adunat devenind persoana care eşti azi.

Iată cea mai mare axiomă a vieții: PENTRU A AVEA MAI MULT DECÂT AI OBȚINUT, TREBUIE SĂ DEVII MAI MULT DECÂT CE EŞTI. Aici ar trebui sa îți concentrezi cea mai mare parte a atenției. Altminteri, va trebui să te mulțumeşti cu axioma nonschimbării, care este următoarea: DACĂ NU TE SCHIMBI, VEI AVEA ÎNTOTDEAUNA CEEA CE AI OBȚINUT.

Venitul depăşeşte rareori dezvoltarea personală. Uneori, venitul face un salt norocos, dar daca nu înveți cum să te descurci cu responsabilitățile implicate de asta, de obicei se va micşora la suma cu care te poți descurca.

Dacă cineva îți înmânează un milion de dolari, grăbeşte-te să devii milionar. Un om foarte bogat a spus odată: „Dacă ai lua toți banii din lume şi i-ai împărți în mod egal tuturor, în curând se vor întoarce în aceleaşi buzunare în care au fost la început".

ESTE GREU SĂ PĂSTREZI CEEA CE NU A FOST OBȚINUT PRIN DEZVOLTAREA PERSONALĂ.

* VALOAREA*

In tinerețe, îmi aduc aminte ca existau câteva lucruri care mă puneau în încurcătură. Obişnuiam sa mă minunez: „De ce o persoană să fie plătită cu o mie de dolari pe luna şi alta sa primească o suta de dolari pe lună, deşi ambele lucrează în aceeaşi companie, se ocupă de acelaşi produs, muncesc de acelaşi număr de ani şi au acelaşi trecut?".

Ce întrebări grele! De ce o persoană face de două ori mai mult din punct de vedere economic? In domeniul compensării, care este deosebirea între două sute şi patru sute pe lună? (Şi sa nu mi se spună „două sute de dolari", îmi puteam da seama de acest gen de diferență încă de pe atunci.)

„Trebuie să fie o chestiune de timp", m-am gândit. „Unii oameni se descurcă mai bine deoarece au mai mult timp. Mary era datoare să se descurce mai bine. Avea o grămadă de timp. Dacă aş fi avut timpul de care dispunea Mary, m-aş fi descurcat şi eu la fel de bine. Asta era o prostie, nu-i aşa? Nu poți avea timpul alcuiva...

Cineva mi-a spus odată; „Dacă as avea mai mult timp, aş câştiga mai mulți bani". Eu i-am răspuns: „Atunci va trebui să uiți. Nu există mai mult timp. Unde ai sa găseşti aşa ceva?".

Asculta, prietene, atunci când ceasul bate miezul nopții, asta e! S-a terminat. Nu mai este timp. Şi daca insişti asupra faptului ca poți găsi mai mult de douăzeci şi patru de ore într-o singura zi, atunci eşti pierdut.

Aşa că daca nu poți crea mai mult timp, ce ai putea să creezi pentru a obține diferența în termeni economici? Răspunsul este: valoare. Valoarea este cea care creează diferența. Nu poți crea mai mult timp, dar poți deveni mai valoros.

Acest concept al valorii este o lecție fundamentală în economie. Fie că lucrezi la o linie de asamblare sau vinzi bunuri sau servicii, plăteşti pentru valoare. Sigur că ştiu că vei petrece timp aducând valoare pe piața. Dar nu eşti plătit pentru timp, eşti plătit pentru valoare, pentru productivitate.

în mod greşit, „tipul" nostru spune: „Eu câştig douăzeci de dolari pe ora". Nu este adevărat! Dacă ar fi adevărat, ar putea pur şi simplu să stea acasă şi sa i se trimită banii. Nu, nu este plătit cu douăzeci de dolari pentru o ora. Este plătit cu douăzeci de dolari pentru valoarea la care a fost evaluată ora pe care o lucrează. Plata pe oră este pur şi simplu un mod comod de a măsura valoarea anticipată.

Iată de ce este important să întrebi: „Este posibil să devii de doua ori mai valoros şi să câştigi de două ori mai mulți bani pe oră? Exista o cale pentru a deveni de trei ori sau chiar de patru ori mai valoros în cadrul aceleiaşi ore?". Iar răspunsul este: "Bineînțeles!". Poți deveni mai valoros daca... (Există întotdeauna un dacă, nu-i aşa? Viața este cunoscută sub numele de „Marele Daca". Harry Truman spunea cândva: „Viața este «nehotarîta»; este o sumă de «dacă»") daca ai de gând să te transformi tu în primul rând.

Vezi, este uşor să fii „tras pe sfoară". „Tipul" spune: „Am o experiență de zece ani. Nu ştiu de ce nu mă descurc mai bine". El nu a realizat faptul că nu are zece ani de experiență. Are, de fapt, o experiență de un an repetată de zece ori. Nu a făcut nici o singura îmbunătățire, o singură inovație în nouă ani!

Cu toții dorim mai mulți bani. însă majoritatea oamenilor îi caută în locuri nepotrivite. „Tipul" nostru spune: „Am nevoie de mai mulți bani. Am să vorbesc cu şeful meu". Hei, am descoperit că şefii sunt bine cunoscuți pentru ca nu reacționează repede şi în nici un caz în detrimentul companiei. Nu am văzut niciodată un şef care să se emoționeze subit şi din acest motiv să tripleze salariul cuiva.

Unii oameni spun: „Vom lupta pentru mai mult". Problema este că o data ce ai început să te lupți va trebui aproape întotdeauna sa te lupți, inclusiv data viitoare când se va discuta contractul, în afară de asta, cerând, tot ce vei obține va fi încetul cu încetul şi în cantități mici - suficient doar pentru a te descurca cumva. Uită metodele care te vor ajuta doar sa te descurci.

Ascultă, te poți descurca cu o bucata de pâine şi o pereche de pantofi. Dar asta nu este de tine. Nu citeşti cartea aceasta pentru a aduna firimiturile care cad de la masa vieții. Tu doreşti un ospăț, nu-i aşa?

Cunosc câteva persoane care caută întotdeauna să te strângă cu uşa. Ei spun: „Vom obține câteva dintre acele cărți referitoare la vânzări care te învață trucuri murdare. Vom găsi potențiali clienți, îi vom ameți cu reclama şi le vom lua banii înainte de a şti ce se petrece cu ei". Ei bine, bănuiesc că poți încerca să faci asta. însă din experiența mea, dacă nu oferi în mod onest valoare, vei sfârşi pe treapta cea mai de jos a scării economice.

Nu ceea ce obții prin trucuri contează. Nu contează ce obții prin cerere. Contează ceea ce obții realizând ceva productiv.

Eu credeam că realizările au motive externe. Insa am descoperit că realizările adevărate sunt opera oamenilor adevărați, a celor care au ceva în interior. Eu căutasem întotdeauna răspunsurile în afară.

Apoi am învățat că succesul şi fericirea nu sunt valori pe care trebuie să le urmăreşti; sunt valori ce trebuie sa fie dezvoltate.

Oamenii mă întreabă adesea: „Cum să dezvolt un venit deasupra mediei?. Răspunsul este sa devii o persoană deasupra mediei. Cum? Pentru începători: încearcă sa faci în aşa fel încât strângerea ta de mână să fie deasupra mediei. Unii oameni care spun că vor sa aibă succes nu se preocupă de felul în care dau mâna cu ceilalți. Este uşor să fie perfecționat, dar nu se preocupa de acest amănunt. Nu înțeleg. Vrei sa fii deasupra mediei? Atunci încearcă să faci în aşa fel încât modul în care surâzi să fie deasupra mediei; interesul față de ceilalți sa fie deasupra mediei; intensitatea de a cuceri să fie deasupra mediei. Aceasta va schimba totul.

Nu există nimic mai lipsit de sens ca a căuta un loc de muncă deasupra mediei, plătit deasupra mediei, iară să devii o persoană cu realizări deasupra mediei. Eu numesc asta frustrare.

Obişnuiam sa spun: „Sper ca lucrurile se vor schimba". Aceasta părea a fi singura mea speranță". In cazul în care condițiile nu urmau sa se schimbe, mă aflam în mare necaz. Apoi, am descoperit ca nimic nu urma sa se schimbe şi am simțit ca mă înec.

Nu de mult, am ținut un seminar la Honolulu cu un grup de, cadre de conducere din companiile petroliere. Eram aşezați în jurul' unei mese imense şi eram flancat de oameni care conduceau mari companii din întreaga lume. Unul dintre ei a întrebat: „Domnule Rohn, cunoaşteți câteva persoane importante din toată lumea. Ce credeți ca vor aduce următorii zece ani?".

Am răspuns: „Domnule, cunosc oamenii potriviți. Vă pot spune cu exactitate ce se va întâmpla". Când am pronunțat aceste cuvinte, în sală s-a lăsat liniştea. Am continuat: „Bazându-ma pe oamenii pe care îi cunosc şi pe experiența mea de viața, am ajuns la concluzia că în următorii zece ani va fi aşa cum a fost întotdeauna". (Nu vă bucurați oare că vă împărtăşesc toate acestea? Nu toată lumea ajunge să audă asta.)

Trebuie să admit că am spus asta pentru a mai reteza din aerele acelui grup pompos de persoane importante, puternice şi influente, însă am spus-o şi pentru că este absolut adevărat!

Vine valul şi după aceea? Aşa este... trece. Aşa s-au desfăşurat lucrurile timp de cel puțin şase mii de ani de când avem dovezi scrise şi probabil că va fi la fel multă vreme de acum încolo. Se face lumină şi după aceea? Vine întunericul... Aşa s-au desfăşurat lucrurile timp de cel puțin şase mii de ani. Nu ne mai uimeşte acest lucru.

Dacă, atunci când apune Soarele, un om întreabă: „Ce s-a întâmplat, ce s-a întâmplat?, ştim cu siguranță că nu ştie pe ce lume trăieşte, nu-i aşa? Anotimpul care urmează toamnei este... din nou adevărat. Şi cât de des vine iarna după toamnă? De fiecare dată, negreşit... cel puțin de şase mii de ani.

Este adevărat, unele ierni sunt lungi, iar altele sunt scurte; uncie sunt grele şi altele sunt blânde, însă oricum, ele vin după toamnă. ***Şi asta nu se va schimba.***

Uneori îți poți imagina ceva, alteori te trezeşti în fața unui puzzle. Uneori merge bine, alteori este un dezastru. Uneori totul merge struna, alteori ai în calea ta numai piedici. Vedeți, asta nu se va schimba. După şase mii de ani de istorie, viața este un amestec de ocazii favorabile şi dificultăți. Aşa stau lucrurile.

„Tipul" nostru spune: „Foarte bine, cum se va schimba viața mea?". Iar răspunsul este următorul: „Viața ta se va schimba numai atunci când tu te vei schimba.

Indiferent unde conferenţiez, indiferent că mă adresez unor directori din lumea afacerilor sau unor copii de şcoală, mesajul meu este întotdeauna acelaşi: MAI BINE NU ESTE CEVA CE ÎŢI DOREŞTI; ESTE CEVA CE DEVII.

* ANOTIMPURILE VIEŢII *

lata două fraze pe care doresc sa le iei în considerare. Prima: „Viaţa şi comerţul sunt asemenea anotimpurilor". Cea de-a doua: „Nu poţi schimba anotimpurile, dar te poţi schimba pe tine însuţi".

Cu aceste două fraze ca ghid, să aruncăm o privire la anotimpurile vieţii şi la modul în care le poţi stăpâni mai bine.

Iarna:
Perioada In Care Devii Mai Puternic

Mai întâi de toate, învaţă să stăpâneşti iernile. Sunt tot felul de ierni. Există ierni economice, când lupii finanţelor se află la uşă; exista ierni fizice, când sănătatea noastră are de suferit; există ierni personale, când inima noastră este sfărâmată în bucăţi. Iarna. Dezamăgiri. Singurătate. Aşa au fost compuse blues-urile.

Deci marea întrebare este cum să stăpânim iernile. Unii oameni se duc la calendar, smulg fila cu luna ianuarie şi se prefac ca nu există, însă aceasta este o abordare copilărească. Nu rezolvă nimic.

Permiteţi-mi să vă spun ce fac oamenii maturi: ei devin mai puternici. Devin mai înţelepţi. Devin mai buni.

Nu este o idee rea - să foloseşti iarna pentru dezvoltarea personală.

înainte de a înţelege asta, obişnuiam să îmi petrec iernile aşteptând vara. Nu înţelegeam.

Apoi, în cele din urmă, când am trecut printr-o criza a vânzărilor, domnul Shoaff mi-a spus: „Nu îţi dori să fi fost mai uşor, doreşte-ţi sa fi fost mai bun. Nu îţi dori mai puţine probleme, doreşte să ai mai multe talente. Nu îţi dori mai puţine provocări, doreşte-ţi să fii mai înţelept". De atunci vă pot spune cu onestitate că m-am bucurat de venirea iernilor, dar nu vă pot spune ca le-am folosit pentru a mă pregăti pentru primăvară, care vine întotdeauna după iarna.

Primăvara:
Perioada în Care Poţi Profita

învaţă să profiţi de primăvară. Primăvara este foarte bine situată, chiar după iarna. Ocazia favorabilă urmează după dificultate. Expansiunea urmează după recesiune - cu precizia mecanismului unui ceasornic. Dumnezeu este un geniu.

Primăvara este perioada în care poţi profita. Noteaza-ţi aceste două cuvinte. POŢI PROFITA. Nu lăsa ca vremea blândă să te zăpăcească. Daca vrei sa araţi bine toamna, acum este timpul sa plantezi seminţele. De fapt, cu toţii trebuie sa excelam în unul din două lucruri. Fie devenim buni la semănat primăvara, fie învăţam să cerşim toamna.

Aşa că este bine să fii ocupat primăvara. Pentru fiecare din noi există numai o mână de primăveri. Cei patru Beatles cântau: „Viaţa este atât de scurtă". Iar pentru John Lennon, pe străzile New York-ului, viaţa a fost extrem de scurtă.

Vara:
Perioada In Care Trebuie Să Fii Atent

învaţă sa uzi şi sa îţi protejezi recoltele toata vara. Poţi paria că imediat după ce ai semănat, insectele şi buruienile vor încerca să îţi distrugă recolta. Şi vor reuşi, dacă nu le vei împiedica.

O componenta a reuşitei este să înveţi să protejezi tot ce ai creat. Şi aceasta este cea mai mare lecţie a verii.

Iată două adevăruri pe care le vei învăţa în timpul verilor: în primul rând, vei învăţa că orice bun poate fi atacat. Nu mă obliga sa îţi spun care este motivul. Nu ştiu de ce. Dar ştiu că este adevărat. Orice grădină va fi invadată. Este o naivitate sa nu înţelegi asta.

In al doilea rând, învaţă ca toate valorile trebuie să fie apărate. Toate valorile - sociale,

politice, maritale, comerciale - trebuie să fie apărate. Orice grădină trebuie să fie îngrijită toată vara. Dacă nu aperi lucrurile în care crezi, va veni toamna şi vei descoperi că nu ți-a mai rămas nimic.

Toamna:Perioada In Care Iți Asumi Responsabilitatea

Toamna este anotimpul în care culegem rezultatele primăverii şi verii noastre. Maturitatea poate fi definită de abilitatea noastră de a ne asuma întreaga responsabilitate pentru recoltele pe care le-am adunat, fie îndestulate, fie sărăcăcioase.

Acceptarea întregii responsabilități este una dintre cele mai înalte forme de maturitate umană - şi una dintre cele mai grele. Este ziua în care treci de la copilărie la maturitate.

învață sa întâmpini toamna fără a te lăuda sau a te plânge - fără laude daca te-ai descurcat bine şi fără lamentări dacă nu ai facut-o. Nu este uşor, dar este un lucru matur pe care trebuie să îl faci.

Obişnuiam să am o mulțime de probleme în acest domeniu, în acele zile îndepărtate, în caz că ar fi întrebat cineva, obişnuiam sa duc cu mine o listă de motive pentru care nu mă descurcasem bine. Lista mea, pe care o denumisem „motive pentru care nu mă descurc bine", includea o mulțime de alibiuri.

Dădeam vina pe guvern. Guvernul se afla în capul listei mele. :„: Dădeam vina pe impozite. „Uite ce ai căpătat după ce ți-au luat totul."

Dădeam vina pe prețuri. „Intri într-un supermarket cu douăzeci de dolari şi ieşi cu o pungă pe jumătate plină cu articole de băcănie."

Dădeam vina pe vreme.

Dădeam vina pe trafic.

Dădeam vina pe maşină şi pe fabricantul ei.

Dădeam vina pe rudele mele negativiste: „Mă umilesc întotdeauna".

Dădeam vina pe vecinii cinici.

Dădeam vina pe comunitate.

Hei, am avut o mulțime de motive bune pentru a dovedi că nu mă descurcasem. Cel puțin, aşa credeam.

Domnul Shoaff era foarte cumsecade, dar era de asemenea un om aspru. Intr-o zi, s-a uitat la mine cu o expresie ciudată şi m-a întrebat: „Jim, din simpla curiozitate, spune-mi de ce nu te-ai descurcat bine până acum?". Excelentă întrebare, nu-i aşa?

Ei bine, pentru ca nu voiam să fac o impresie proastă, m-am hotărît să îi prezint lista. Cum am avut curajul s-o fac, nu voi şti niciodată, dar am facut-o.

I-am recitat întreaga litanie - guvernul, impozitele, prețurile -totul. M-a ascultat cu atenție. După ce am terminat, a cercetat cu atenție lista câteva momente. In cele din urmă, dând din cap, a spus: „Un singur lucru nu este în regula cu lista ta... Tu nu figurezi acolo".

După aceea, am rupt repede lista cu „motive pentru care nu mă descurc bine". Apoi am luat o altă foaie de hârtie şi am scris sus un singur cuvânt: „Eu".

Există o melodie negro spiritual care spune totul: „Nu este de vină mama, nici tata, nici fratele meu, nici sora mea, ci eu sunt de vină. O, Doamne, fii alături de mine, căci către tine îmi îndrept rugile". Obişnuiam să dau vina pe toată lumea în afară de mine însumi pentru ca nu făceam nici un progres până ce am descoperit ca problema mea se afla înlăuntrul meu.

Nu ceea ce se întâmpla acum determină consecințele. Ceea ce se întâmplă, se întâmplă. Şi li se întâmplă tuturor.

Doi frați au un tată alcoolic, care se poartă urît cu ei. Unul devine infractor, celalalt judecător. Acelaşi eveniment - rezultate diferite. Cum se poate întâmpla aceasta? Pentru că nu ceea ce se întâmplă contează, ci mai degrabă ceea ce facem tu şi cu mine în legătura cu asta. Se poate petrece orice, nu-i aşa? Am auzit tot felul de istorii; am trăit una dintre aceste poveşti. Cu toții putem istorisi poveşti de război zile în şir...

Ați auzit de Legile lui Murphy? Legea lui Murphy spune: „Dacă ceva poate să meargă prost, va merge". Şi aşa este! Şi eu am căzut de sus de multe ori - o dată, pentru suma de două milioane de dolari. Devastator! (Mi-a trebuit ceva timp pentru a depăşi asta.)

Acum admit ca pentru unii oameni câteva milione nu reprezintă chiar aşa de mult. Dar era tot ce aveam. Este mult, atunci când pierzi lot ce ai. A existat o vreme în care, atunci când rămâneai fără bani şi ajungeai la zero, erai terminat. La naiba, astăzi poți să ajungi la zero

împrumutând bani. In zilele noastre poți fi îngropat cu credite. Dar acestea sunt întâmplări...

Cu toții avem povestea noastră. Cineva spune: „Da, dar nu înțelegeți ce dezamăgiri am avut". Sa fim serioşi! Toată lumea are dezamăgiri. Dezamăgirile nu sunt daruri speciale rezervate doar unora, întrebarea este: ce ai de gând să faci în legătură cu ele?

*** LIMITELE AUTOIMPUSE ***

Pentru a avea succes trebuie sa ne străduim cu toții ca să eliminăm acele limite autoimpuse care ne opresc dezvoltarea. Şi indiferent cine eşti, există trei limite autoimpuse cu care trebuie să te lupți. Permiteți-mi să vi le prezint.

Prima limită este temporizarea. Temporizarea este cu deosebire periculoasă datorită naturii sale acumulative: Când amânăm o anumită sarcină minoră, nu pare a fi chiar atât de importantă. Şi daca lăsăm să treacă neobservate câteva lucruri în timpul zilei, ziua nu va părea a fi una foarte rea. Dar lasă să se adune mai multe asemenea zile şi vei avea veniturile unui an dezastruos.

A da vina pe alții este o altă limită autoimpusă. Intr-un moment sau altul, cu toții am dat vina pe cineva pentru ceva. Avem un „antrenament" de lungă durată în ceea ce priveşte această limita autoimpusă. Să ne amintim de acea grădina cu fructul oprit când bărbatul a spus: „Femeia a fost vinovata. Ea m-a îndemnat să fac asta". Iar femeia a dat vina pe şarpe.

De ce arătăm cu degetul în loc să analizăm ce nu este în regula cu noi? Egoul are tendința să se apere pe sine. De aceea, când dăm vina pe forțe exterioare nu trebuie să ne confruntăm cu propriile slăbiciuni şi eşecuri. Acesta trebuie sa fi fost motivul pentru care am întocmit ruşinoasa mea „lista cu motive".

Unul dintre lucrurile mele favorite din lista era costul ridicat al tuturor lucrurilor. Intr-o zi, după o declarație stupidă pe care am facut-o despre prețul unui anumit lucru, domnul Shoaff mi-a retezat-o scurt. „Ascultă, Jim", a spus el, „problema ta nu este costul. Nu faptul ca acel lucru costă prea mult. Problema este că nu ți-l poți permite." Şi avea dreptate.

Niciodată nu este vina altuia. Dacă vei continua să arunci responsabilitatea asupra altuia, vei fi mereu falit sau deziluzionat. Nu vei câştiga niciodată suficient. Dar atunci când începi să gândeşti în termenii „eu" în loc de „altul", vei trăi o şoc al dezvoltării personale şi al măririi venitului.

Scuzele, a treia limită autoimpusă, sunt rude apropiate ale aruncării vinei asupra altuia. Ştii cât de multe scuze există? Ai dreptate, milioane! Iar oamenii creează încă un milion în cursul vieții lor. De fapt, oamenii îşi dau osteneala pentru a evita să înfrunte adevărul -adică faptul că sunt responsabili. Cred ca ar crea mai degrabă un milion de scuze decât să creeze un milion de dolari. (Le poți avea pe amândouă.)

Deci aceasta este întrebarea fundamentală la care trebuie să răspunzi: Ce ai de gând să faci, începând de astăzi, pentru a deveni mai bun? Totul se reduce la asta: daca nu te debarasezi de unele dintre propriile limite autoimpuse, viitorii cinci ani vor fi la fel ca ultimul, cu excepția faptului ca vei fi cu cinci ani mai bătrân. Insă dacă îți vei asuma responsabilitatea şi te vei debarasa de propriile limite autoimpuse, vei putea, în schimb, să fii mai bun peste cinci ani. Nu cumva asta sună mult mai palpitant?

Exista mulți oameni care au puțină încredere în propria abilitate. Ei se întreabă: „Ce sunt capabil să fac? Ce pot sa fac pentru a influența modul în care mi se va schimba viața?".

Permiteți-mi ca mai întâi să răspund pe larg la aceste întrebări. Poți face lucrurile cele mai remarcabile, indiferent ce gen de ierni îți arunca viața în cale. Oamenii pot atinge înălțimi de necrezut atunci când li se cere: o femeie a ridicat o maşina de doua tone pentru a-şi salva copilul; un bărbat a supraviețuit într-un lagăr de concentrare, luptând cu foamea şi boala, pentru că visa să îşi revadă familia; imigranții îți încep noua viață spălând vase şi, peste cinci ani, strângând şi economisind bani, au propriile firme cu o mulțime de autohtoni pe statul de plată. Remarcabil!

Am descoperit, de asemenea, ca şi copiii pot face lucruri remarcabile - daca bineînțeles au de facut lucruri remarcabile. Luați-i pur şi simplu din fața televizorului şi puneți-le la încercare mintea şi trupul; vor creşte şi vor deveni oameni remarcabili. (Am mai descoperit că dacă nu au de facut lucruri remarcabile, nu se ştie ce vor face. Dar aceasta este o alta poveste...)

Ființele umane pot face lucruri remarcabile deoarece sunt remarcabile. Tu şi cu mine nu suntem amibe, peşti, păsări sau căței. Putem face din nimic ceva, putem transforma mărunțişul în avere, dezastrul în triumf, în schimb, un animal începe şi sfârşeşte tot ca un animal. Motivul? Este doar un animal. Nu are abilitatea de a crea.

Aşa că trebuie să accepți faptul că eşti remarcabil. Profita de unicitatea ta! Pătrunde în

profunzimea eului tău şi adu la lumină mai multe dintre darurile taîe umane remarcabile. Ele se află acolo, aşteptând să fie descoperite şi folosite.

După ce ai adus la suprafață toate darurile, poți schimba tot ceea ce vrei să schimbi:
Dacă nu îți place cum îți merge acum, schimbă.
Dacă nu este suficient, schimbă.
Dacă nu îți convine, schimba.
Dacă nu te mulțumește, schimbă.

Aminteşte-ți: POȚI SCHIMBA TOATE LUCRURILE ÎN BINE ATUNCI CÂND TE SCHIMBI PE TINE ÎN BINE. La urma urmei, nu eşti o plantă sau un animal, complet dependent de comportamentul instinctiv. Eşti o ființă umană, o creație cu adevărat remarcabilă.

Tu şi cu mine suntem prea sifisticați pentru a ne gândi că ne putem schimba pur şi simplu citind aceste câteva idei filozofice. Va fi nevoie de mult mai mult. De ce va fi nevoie? Poate că mai întâi ar trebui să vă spun de ce ***nu*** va fi nevoie...

Unii oameni îți vor spune: „Entuziasmul este totul". Auzim o mulțime de lucruri despre entuziasm în zilele noastre. Vechile clişee persistă. In întâlnirile de vânzări tipice se poate auzi încă această me-lopee cântată staccato, la unison, de un cor de agenți de vânzări mărginiți: „Pentru, a. fi. en. tu. zi. as. mat, trebuie, să, te. simți, en. tu. zi. as. mat. "

Dar, vedeți, entuziasmul *în sine* nu va ajuta, îmi pare rău. După ce ai depăşit obstacolul, sărind şi strigând, mai există încă nişte lucruri pe care trebuie sa le faci. Şi daca nu le faci, lucrurile pur şi simplu nu se vor schimba. Un om se poate entuziasma în legătură cu ridicarea unor greutăți de nouăzeci de kilograme - până ce ajunge la gimnastică. Apoi are nevoie de un nou gen de entuziasm, un entuziasm pe termen lung care îl va face să se antreneze până ce va *putea* să ridice cele nouăzeci de kilograme. Numim acest gen de entuziasm *disciplină.* Cinstit, disciplina este singurul lucru care va realiza asta. Este singurul vehicul al progresului real. Dacă exista un singur lucru în legătura cu care merită sa te entuziasmezi, aceasta este disciplina. Entuziasmează-te în legătură cu abilitatea pe care o ai de a face lucrurile necesare pentru a te dezvolta. Acesta este adevăratul entuziasm, nu doar panică plină de speranță,

* CUM SĂ TE SCHIMBI *

Nimeni nu înțelege mai bine ca mine dificultatea inerenta de a schimba obiceiurile vechi şi persistente. Insa obiceiurile încep să se schimbe atunci când începem să ne schimbăm percepțiile.

Cea mai mare parte dintre noi nu trăim o transformare cata-clismică uriaşă. Nu, pentru cea mai mare pane dintre noi schimbarea apare ca un proces evolutiv de schimbări aproape imperceptibile. Pur şi simplu continuăm sa ne înghiontim în direcția bună, formând unul sau două obiceiuri mai bune ici, colo, până ce, în cele din urmă, realizăm că ne-am învârtit în cerc o mare parte din viață.

Cele Trei Domenii Ale Dezvoltării Personale

în căutarea dezvoltării personale, există trei domenii pe care trebuie să le luăm în considerare: Poți să încerci să te dezvolți spiritual, fizic şi mintal.

Autodezvoltare Spirituală

Trebuie sa mărturisesc că mă consider un amator în acest domeniu. Pentru că am fost crescut într-o casă de oameni credincioşi (tatăl meu este preot, ceea ce înseamnă că sunt - la bine sau la rău - copilul preotului), mi s-a insuflat iubirea pentru creația Domnului, însă indiferent de trecutul tău (această carte a fost scrisă pentru oameni de diferite condiții şi de diferite credințe), cred că ar trebui să evaluezi ce anume vrei să dezvolți şi sa schimbi în acest domeniu vital. Valorile spirituale şi etice te vor ajuta să construieşti o fundație puternică la baza căutării bogăției şi fericirii.

Autodezvoltarea Fizică

Biblia ne învață că ar trebui să ne tratăm trupurile ca pe temple. Şi, într-adevăr, legile evreieşti referitoare la igienă sunt complicate şi severe.

Insă dincolo de igienă, cred că trebuie să încercăm sa ne „împodobim templul", îmbrăcându-ne într-un mod potrivit cu dorința noastră de a reuşi.

Să recunoaştem, felul în care ne privesc ceilalți are importanță în termenii abilității noastre de a „funcționa" bine pe piața. De fapt, există o altă frază în Biblie care ne spune să avem grija de înfățişarea noastră exterioară pentru oameni şi să avem grijă de interiorul nostru pentru Dumnezeu. Oamenii se uită la exterior, cel puțin la început, iar Dumnezeu se uită la interior, întotdeauna.

Poate că acum tu crezi ca oamenii *nu* ar *trebui* sa te judece după felul în care arăți. Ei bine, dă-mi voie sa îți spun, o fac! Şi pentru ca o fac, ar trebui să te straduieşti să arăți cât mai bine. (Există o mulțime de cărți bune în legătură cu acest subiect, aşa ca ar fi bine să cauți în librarii sau la bibliotecă.)

Un alt aspect al dezvoltării fizice se referă la a te menține în formă. Trupul şi mintea lucrează împreună. Şi pentru ca mintea ta să aibă puterea de a lupta, trupul tău ar trebui să fie în cea mai bună forma posibilă.

Ai un program regulat de exerciții fizice? Dacă nu, găseşte unul pe care să îl poți respecta şi treci la treabă, în plus, asigură-te că acorzi atenție lucrurilor pe care le mănânci şi la suplimentele nutritive pe care le iei.

Autodezvoltarea Mintala

Pentru cea mai mare parte a oamenilor, dezvoltarea mintala se opreşte la o vârstă fragedă. După ce au o slujbă, este uşor pentru mulți să înceteze a mai caută să se dezvolte din punct de vedere mintal.

Ai auzit despre curba accelerată a învățării ? De la naştere la vârsta de optsprezece ani, curba învățării este dramatica, învățăm rapid o cantitate de date ameţitoare, dar pe măsura ce îmbătrânim şi ne găsim nişa pe piață, curba învățării atinge un platou.

In trecut, daca tot ceea ce doreai era o viață obişnuita, această mentalitate nondezvoltare era acceptabilă. Spun era pentru că nu mai este valabilă. Ultimele decenii ale secolului XX cer dezvoltare şi învățare constantă.

Pe măsură ce tehnologia continuă să accelereze ritmul schimbării, nimeni nu mai poate ocupa un anumit loc de muncă, aşteptându-se ca acea slujbă să rămână aceeaşi timp de patruzeci de ani. lMentalitatea gen bunicul-meu-lucra-aici-tatăl-meu-lucrează-aici-şi-acum-lucrez-şi-eu-aici dispare, „omorînd" speranțele celor care nu doresc sa accepte nevoia de dezvoltare şi adaptare.

In ce priveşte latura pozitivă, îți poți imagina ce ai putea deveni dacă păstrezi o curbă accelerată a învățării tot timpul vieții? Iți poți imagina ce abilități vei dezvolta, ce cunoştințe vei avea?

**CALEA UŞOARĂ CĂTRE DISCIPLINĂ **

Deoarece pentru formarea obiceiului dezvoltării personale va fi necesar un efort constant pe care îl oferă numai disciplina, dați-mi voie să vă ofer o cheie a disciplinei.

începe de la mic la mare. In mod gradat, vei descoperi că atacând problema în acest fel, vei ajunge tot mai disciplinat.

îți recomand să accepți o provocare mai puțin importantă, ceva ce poți face chiar acum. Apoi accepta alta. După un timp, când marea provocare îți apare în cale, vei fi în stare să te descurci având încredere deplină.

Vrei să te duci în Europa? începe prin a pune deoparte douăzeci de dolari pe săptămînă.

Vrei sa fii punctual? începe prin a te trezi cu o jumătate de ora mai devreme.

Vrei sa închei o afacere de un milon de dolari? începe prin a face o afacere de cincizeci de dolari.

Aşa cum spunea Robert Schuller: „încet, încet, departe ajungi". Dar dacă nu faci paşii cei mici, nimeni, nici măcar tu însuți, nu va avea încredere ca îi vei face pe cei mari. Nu fii asemenea omului care a ieşit semeț din casă hotărît să îndrepte cifrele profitului obținut de corporație, deşi nu reuşise să îşi îndrepte bugetul personal. Pe cine păcăleşte oare?

Vedeți, toate lucrurile din jurul nostru interacționează, influențându-se reciproc. Disciplina

sau lipsa acesteia afectează de asemenea totul în jur.

Greşit, cineva afirmă: „Acesta este singurul loc în care mă pot destinde". Nu se poate! Orice standard scăzut va afecta în mod negativ restul realizărilor tale. De ce? Pentru ca a face mai puţin decât eşti capabil să faci creează lipsa de stimă de sine. Şi lipsa de stimă de sine este cea mai mare piedica în calea succesului.

***AUTOMOTIVAREA ***

Recent, am participat Ia un turneu de conferinţe în Australia şi am fost intervievat de mass-media. Am fost întrebat: „Domnule Rohn, sunteţi unu] dintre acei motivatori americani?". Am spus: „Nu, sunt un om de afaceri, îmi pot împărtăşi ideile şi experienţa, însă oamenii trebuie să se motiveze singuri".

Mi-a trebuit ceva timp, dar în cele din urmă am realizat că nu îi poţi schimba pe ceilalţi. Dumnezeu ştie ca am încercat. Mi s-a întâmplat să conduc un grup de vânzători neinspiraţi. Simţindu-mă provocat, am spus: „Ii voi face să aibă succes, chiar dacă asta mă va ucide". Ştiţi ceva? Am fost aproape de moarte.

Oamenii de toată isprava există, nu se schimbă. Desigur, se pot schimba *ei înşişi,* dar tu şi cu mine nu îi putem schimba. Oamenii mă întreabă: „Cum să recrutez oamenii de isprava?", iar eu le răspund: „Trebuie să găsiţi oamenii de toată isprava". Este cel mai bun răspuns pe care îl pot da.

Iată prima regulă a managementului de succes: NU TRIMITE RAŢELE LA ŞCOALA VULTURILOR. De ce? Pentru că nu va merge. Vei obţine doar raţe nefericite. Nu vor urca pe culmi precum vulturii. Nu vor face altceva decât să măcăne. Şi apoi vor face ceva... pe tine. Ştiu... Am încercat.

Recent, un anunţ publicitar pe o întreagă pagină pentru un lanţ de hoteluri mi-a atras atenţia. Titlul spunea: „Nu îi învăţăm pe oamenii noştri să fie drăguţi". Această mi-a atras atenţia. Cu litere mici, anunţul continua: „Pur şi simplu angajăm oameni drăguţi". Ce găselniţă inteligentă! Motivaţia este un mister. De ce un vânzător se întâlneşte cu un potenţial client la ora şapte dimineaţa, iar alt vânzător abia se dă jos din pat la ora unsprezece? Nu ştiu. Face parte dintre misterele vieţii. Conferenţiez în faţa a o mie de persoane. Cineva se ridică şi spune: „Am de gând să îmi schimb viaţa". Altcineva se ridică cu un cascat, mormăind în barbă: „Am mai auzit deja toate astea". De ce? De ce nu sunt influenţaţi amândoi la fel? Un alt mister. Milionarul spune în faţa a o mie de persoane: „Am citit această carte şi ea m-a făcut sa păşesc pe drumul către bogăţie". Ştiţi cât de nulţi se duc să îşi cumpere cartea? Aşa e... foarte puţini. Nu este incredibil? De ce nu cumpără toata lumea cartea?... Un mister al vieţii.

Acum, în cazul dumneavoastră lucrurile merg deja bine. Faptul citiţi această carte dovedeşte că aveti motivatia interioara de a va dezvolta si a va schimba. Va recomand să construiţi pe aceasta fundaţie pentru a deveni tot ce sunteţi capabili să fiţi..

Ştiu că o veţi face!

STRATEGIA numărul PATRU

CONTROLEAZĂ-ŢI FINANŢELE

Capitolul 7

CuM SĂ REALIZEZI INDEPENDENŢA FINANCIARĂ

Banii sunt un subiect emoţional şi cea mai mare parte dintre noi avem sentimente ambivalenţe faţă de ei. Pe de o parte, dorim securitatea şi confortul aduse de ei; pe de altă parte, ne temem ca succesul financiar va vicia, într-un fel, morala. Cu siguranţă, televiziunea şi filmele au rolul lor în caracterizarea oamenilor bogaţi ca intriganţi şi răi. Când aţi văzut ultima dată un program în care era prezentat un om bogat ca personaj pozitiv?

In cercurile religioase se poate auzi adesea Biblia prost citată de oameni răuvoitori. In loc de „Dragostea pentru bani este rădăcina tuturor relelor", unii oameni ne spun ca „Banii sunt rădăcina tuturor relelor". Evident, citatul complet din Biblie este cel corect. Dacă iubeşti banii şi urmăreşti belşugul, excluzând celelalte valori sau facând-o pe seama acestora, ai pierdut, nu ai câştigat.

Cu toate acestea, să luăm în considerare această întrebare: Dacă ai putea să te descurci mai bine, ai face-o? In timpul pe care l-ai alocat muncii aducătoare de câştig, ar trebui să încerci sa realizezi tot ce poţi?

Cred ca cele mai mari satisfacţii oferite de viaţă sunt încercate de aceia dintre noi care şi-au făcut un obicei din a realiza ce este mai bun cu ceea ce au. De fapt, faptul că facem mai puţin decât maximum ne influenţează psihic.

Se pare că noi, oamenii, suntem creaturi întreprinzătoare. Suntem provocaţi de anotimpuri. Vedem solul, şi soarele, şi ploaia, şi semințele şi simţim că ne îndeamnă să Ie punem la treabă. E ca şi cum viaţa şi natura ar spune: „Ai geniul de a face ceva unic din noi? Suntem materii prime. Ce lucruri splendide poţi crea în timp ce te afli aici?".

Tu şi cu mine, creaturi întreprinzătoare, nu ar trebui sa ezitam să ne angajăm - pentru productivitate înalta, pentru folosirea completă a geniului nostru, pentru totala dezvoltare a potenţialului nostru în toate domeniile vieţii - inclusiv domeniul creării bogăţiei. Aceasta este esenţa vieţii.

Oamenii educaţi ştiu că nu cantitatea contează; contează să facem tot ce putem cu talentele cu care ne-a înzestrat Dumnezeu şi care contează într-adevăr.

Acest ultim gând - să facem tot ce putem cu ceea ce avem - este esenţa unei cărţi deosebite. Se numeşte **The Richest Man in Babylon** şi a fost scrisă de **George Clayson**. Este o carte subţire, care poate fi citită pe nerăsuflate, dar cuprinde lucruri fundamentale. Eu o numesc „Cartea care îţi deschide pofta pentru întreaga expunere asupra subiectului independenţei financiare" şi v-o recomand.

Acţiunile şi achiziţiile noastre spun o mulţime de lucruri despre noi. Ele relevă filozofia noastră de viaţa, atitudinea, cunoştinţele şi gândurile noastre - chiar şi caracterul. Pentru că exteriorul reflectă întotdeauna interiorul, ele ne oferă un comentariu continuu asupra abilităţii noastre de a cântări şi a percepe.

Există şi un adagiu care spune: „Daca vorbeşti aşa de tare, nu pot să aud ce spui".

Nu există scăpare: Totul este simptomatic pentru ceva. Este simptomatic fie pentru ceva bun, fie pentru ceva rău. Iată de ce este înţelept să nu ignori simptomele. în cazul în care ceva din viaţa ta nu merge aşa cum trebuie, ele acţionează ca un sistem de avertizare din timp, anunţând tuturor celor ce vor să asculte că ceva trebuie să se schimbe.

De exemplu, ar trebui să arunci o privire stilului tău de viaţa în legătură cu venitul tău. Daca cheltuieşti mai mult decât câştigi, s-ar putea să comiţi o sinucidere financiară înceată. Următoarea ta „jucărie", cumpărată conform planului de instalare, s-ar putea sa nu fie nimic altceva decât o altă doză de otravă servită pe o tavă de argint.

Analizează ce faci cu ceea ce câştigi în prezent. Utilizezi într-o manieră înţeleaptă venitul total, cheltuind nu mai mult de 70% din el? Sau trăieşti cu câteva sute sau câteva mii de dolari pe lună peste ceea ce câştigi? Analizează simptomeîe înainte de a fi prea târziu.

îmi amintesc că i-am spus domnului Shoaff: „Dacă aş avea mai mulţi bani, aş avea un plan mai bun". El mi-a răspuns imediat: „Iţi sugerez sa ai un plan mai bun pentru a avea mai mulţi bani". Este o declaraţie de importanţă majora! Vedeţi, nu cantitatea contează; plănul contează. Nu este vorba de cât de mulţi bani aloci, ci de cum anume îi aloci.

* CUM SĂ ÎMPĂRŢI „PLĂCINTA" FINANŢELOR *

Când ai învățat ultima oară cum funcționează sistemul nostru financiar? Nu mă refer la teorie, la o carte, ci la viața adevărată, la economia de fiecare zi. Ți-a spus cineva care este cel mai înțelept mod de a aloca fiecare dolar pe care îl câştigi? Pe mine nu m-a învățat nimeni nimic până când domnul Shoaff m-a luat cu răbdare de mâna şi mi-a explicat.

Economia adevărată este probabil una dintre cele mai evidente omisiuni din sistemul nostru educațional. Spun acest lucru pentru ca în călătoriile mele prin toata lumea cu ocazia conferințelor, am de-a face cu oameni de altfel educați - doctori, avocați, personal superior din cadrul corporațiilor, chiar antreprenori - care nu aveau nici cea mai mică noțiune despre modul în care să îşi administreze resursele financiare.

Aceşti oameni, de altfel instruiți, pot să citească complexe rapoarte anuale, însă nu par a înțelege economia de zi cu zi, economia care înseamnă să devii independent din punct de vedere financiar pe o baza sigură, mereu previzibila.

Ca rezultat al ignoranței lor, ei nu le vorbesc copiilor lor despre această economie de bază. Şi astfel, generație după generație, ignoră miracolul care este sistemul liberei inițiative.

Dați-mi voie, deci, să vă prezint cum ar trebui să fie alocați banii pentru a crea bogăție.

Impozitele

îmi dau seama că subiectul impozitelor s-ar putea sa vi se para unul ciudat pentru a începe discuția despre crearea bogăției. Şi totuşi, în cursul vieții, tineri sau bătrâni, trebuie sa învățam că a ne plați impozitele este o necesitate. Şi imediat ce au banii lor, şi copiii noştri trebuie să învețe că atunci când cheltuiesc bani, imediat devin consumatori. Şi toți consumatorii de bunuri şi servicii, indiferent cât sunt de tineri, trebuie să plătească impozite.

Un copil de doar şase ani merge pentru prima dată la magazin pentru a cumpăra ceva care costă un dolar; proprietarul îi va cere în plus şase cenți, contravaloarea taxei pe valoare adăugată. Copilul s-ar putea să se uite la eticheta de preț şi să îl întrebe pe proprietar de ce i-a cerut şase cenți. Este momentul pentru a i se da o explicație completă. Daca îi ia şase cenți copilului, nu ar trebui comerciantul sa îi explice unde se duc aceşti bani? La urma urmei, sunt cei şase cenți ai lui. Copilul ar putea să îl întrebe pe proprietar cine va lua aceşti bani. Comerciantul îi va explica atunci că banii reprezintă impozitul, ca el nu îi va păstra, ci numai îi încasează.

Următoarele doua întrebări pe care le-ar putea pune copilul sunt: unde se duc şi la ce sunt folosiți. Răspunsurile la aceste întrebări suni foarte importante. Ar trebui sa i se spună copilului că pentru că am fost de acord cu toții să trăim împreună, ne numim o societate. Şi pentru ca o societate să poată funcționa aşa cum trebuie, există unele lucruri pe care nu le putem face singuri.

De exemplu, nu putem construi fiecare o porțiune de strada. Maşinăria ar putea să fie prea scumpă şi ar fi nevoie de prea mult ump pentru a învăța cum să o utilizam. Aşa că avem un guvern. Iar un guvern este alcătuit din oameni care fac anumite lucruri pentru noi. lucruri pe care nu le putem face sau nu vrem să le facem singuri. Pentru că străzile, trotuarele, serviciile poliției şi pompierilor trebuie să fie plătite, am fost de acord să dăm bani în plus de fiecare dată când cumpărăm ceva, bani ce ajung la guvern.

înțelegerea acestui lucru este importantă. Copiii noştri trebuie sa învețe asta. Noi trebuie să învățam asta.

Ajungem apoi la impozitele federale. Iată un mod potrivit de a explica impozitele federale. Eu o numesc „îngrijirea şi hrănirea gâştei care face ouăle de aur". Este foarte important sa hrăneşti gâsca - nu sa abuzezi de ea sau sa îi tai aripile -, ci s-o hrăneşti şi să ai grijă de ea.

Ce spui? Gâsca mănâncă prea mult? Probabil că este adevărat. Dar atunci nu cumva mâncăm cu toții prea mult? Dacă este aşa, să nu acuzăm pe alții că au pofta de mâncare. Dacă te urci pe cântar şi constați că ai cinci kilograme în plus, trebuie sa spui: „Da, guvernul şi cu mine avem cinci kilograme în plus, peste cât ar trebui. Se pare că amândoi mâncăm prea mult". Nici o problemă. Pofta de mâncare trebuie disciplinată - a ta, a mea şi a guvernului. Hei, am putea cu toții să trecem pe dietă!

Domnul Shoaff mi-a recomandat să devin un plătitor de impozite fericit. Trebuie sa admit că mi-a trebuit ceva timp, dar în cele din urmă am devenit un plătitor de impozite fericit. O parte a acestei transformări a avut loc atunci când am început să înțeleg care este funcția impozitelor şi că fiecare trebuie să îşi plătească partea lui în mod cinstit.

In cele din urmă, am hotărît ca nu mă deranjează să îmi aduc contribuția plătind impozitul pentru apărarea țării. Este foarte necesar pentru siguranța noastră ca țară ca teroriştii internaționali

să fie departe. Unii oameni spun: „De ce să ne batem capul cu tot acest echipament costisitor? Nu vor ajunge până aici". Evident, oamenii aceştia nu au citit cărți de istorie.

Alții spun: „Nu vom plăti impozitul pentru apărare". Ei bine, eu le-aş sugera acestora să se ducă într-un loc ce nu Ie oferă apărare în schimb. Dacă vrei sa te bucuri de avantaje, trebuie să plăteşti.

lisus, cel mai mare învățător, ne-a dat un sfat bun atunci când a spus: „Dați cezarului ce e al cezarului". Este destul de clar - plăteşte mai întâi cezarului. Dintr-un anumit motiv, nu a insistat asupra acestui sfat şi nici nu a avut timp să critice guvernul. A spus doar: „Dați cezarului ce e al cezarului". Nu cred ca avem nevoie de un profet care să interpreteze acest sfat.

înainte de a vă duce şi a-l împuşca fără rețineri pe consultantul în problema impozitelor, dați-mi voie sa adaug următoarele: Nu plătiți mai mult decât trebuie. Profitați neapărat de stimulente. Ele v-au fost oferite ca o recompensă pentru că vă canalizați banii în domenii care, consideră guvernul, ajută economia.

Tot ce vreau să spun este că atunci când totul a fost calculat, toate deducerile facute şi când ajungi la acea ultimă linie de pe formularul cu impozitul pe venit, indiferent de sumă, trebuie să plăteşti. Şi plăteşte fericit, ştiind că hrăneşti gâsca ce face ouăle de aur - ouăle de aur ale libertății, siguranței, justiției şi liberei inițiative. Ce mai gâscă! Ce mai ouă!

In plus, cred că toată lumea ar trebui să plătească - chiar şi cea mai săracă persoană. Nu îmi pasa dacă este doar un dolar pe an. S-ar putea să fie suficient. Ideea este că toata lumea ar trebui să se mândrească cu atitudinea demna de a-şi plați contribuția prin impozite.

Va voi spune o poveste; cea despre lisus şi câțiva dintre discipolii săi care se uitau la oamenii care veneau sa îşi ofere contribuția datorată templului. Unii veneau cu sume mari de bani. Alții dădeau sume mai mici. în cele din urmă, a venit o femeie micuță, bătrână, şi a pus doi bănuți în cutia darurilor. lisus a arătat spre femeie şi a spus: „Uitați-vă la aceasta femeie minunată care a dat cei doi bănuți". Discipolii erau nedumeriți. „Doi bănuți!", au exclamat ei. „Dintre toate darurile minunate care s-au dat astăzi, de ce ne dai ca exemplu această femeie sărmană?". lisus a spus: „Nu înțelegeți, ea a dat mai mult decât oricine". Ei i-au spus: „Doi bani - mai mult decât oricine? Explică-ne, învatatorule". EI a spus: „Da, pentru că cei doi bănuți reprezentau tot ce avea".

Remarcabil!

Să examinăm însă această poveste. Uneori, ceea ce nu se spune conține o lecție mult mai profundă decât ceea ce se spune. Sa vedem ce nu a făcut lisus. Nu a luat cei doi bani să-i dea înapoi bătrânei spunându-i: „Uite, bătrânico, am văzut că eşti atât de săracă şi atât de vrednică de milă încât îți vom da înapoi cei doi bănuți". Ar fi insultat-o pe femeie! Cu siguranță că ea ar fi spus: „Care este problema? Cei doi bani ai mei nu sunt buni? Ei reprezintă o parte considerabilă din ceea ce am. Vreți să mă jigniți?". Bineînțeles, această scenă nu a avut loc. Şi în asta consta cea mai profundă lecție.

Regula 70/30

După ce ți-ai plătit cinstit impozitul, trebuie să înveți să trăieşti din 70% din venitul rămas după plata impozitului. Acest lucru este important datorită modului în care vei aloca restul de 30%. Pe cei 70% îi vei cheltui pe lucruri necesare şi pe obiecte de lux. Cei 30%? Să îi alocăm în următoarele moduri:

Caritatea

Din cei 30% necheltuiți, o treime ar trebui să fie destinați operelor de caritate. Caritatea este actul prin care dai înapoi comunității ceea ce at primit pentru a-i ajuta pe cei care au nevoie de ajutor. Cred că a contribui cu 10% din venitul rămas după plata impozitelor este o sumă potrivită. (Poți alege o sumă mai mare sau mai mică - este planul tău.)

Unor oameni le place să facă acte de caritate prin intermediul bisericii sau al organizațiilor comunitare; alții preferă să o facă în mod individual. Dar fie că administrezi tu însuți banii sau îi dai spre administrare unei instituții, asigura-te că pui deoparte un procent din venitul tău pentru acte de caritate.

Ar trebui să învățăm încă din copilărie sa fim caritabili. Cel mai potrivit moment în care îl poți învăța pe un copil sa fie caritabil este atunci când câştigă primul său dolar. Ia-l de mână şi du-l să vadă. Du-l într-un loc unde poate vedea oameni cu adevărat neajutorați, pentru a învăța ce

înseamnă compasiunea. Dacă un copil înțelege, nu va fi nici o problemă când va trebui să dea o monedă de 10 cenți. Copiii au inimi generoase.

Există un motiv pentru care actul de a da ar trebui să fie învățat când sumele sunt mici: este destul de uşor sa dai 10 cenți dintr-un dolar, însă este mult mai greu să dai o suta de mii de dolari dintr-un milion. Spui: „O, dacă aş avea un milion, nu ar fi nici o problemă să dau o sută de mii". Nu sunt chiar atât de sigur. O sută de mii sunt o nulțime de bani. Este mai bine să începi devreme, în aşa fel încât să Jezvolți acest obicei înainte sa ai bani mulți.

Investiția De Capital

Cu alți 10% din venitul rămas după ce ți-ai plătit impozitele, vei reuşi sa creezi bogăție. Sunt banii pe care îi vei folosi pentru a cumpăra, a organiza, a fabrica sau a vinde. Cheia este sa te angajezi în comerț, chiar dacă parțial.

Cred că toți oamenii din această țara ar trebui sa se angajeze într-o formă oarecare de capitalism. Aici, în Statele Unite ale Americii, credem că întregul capital aparține oamenilor.

Comunismul, pe de alta parte, susține ca acest capital aparține statului.

Este vorba de o mare deosebire. Comunismul nu are încredere în abilitatea unui individ de a lua decizii înțelepte, în schimb, cei aflați la putere doresc să centralizeze totul în mâinile guvernului, în Statele Unite ale Americii, ca în toate țările în care domnește libera inițiativă, credem ca geniul se află în rândurile populației. Individul, nu statul, este cel care va veni cu inovații pentru bunuri şi servicii. Urmărirea obținerii profitului este un stimulent puternic pentru crearea unei vieți îmbelşugate pentru toată lumea.

Ce vei face tu pentru crearea bogăției cu cele 10 procente din venit puse deoparte în acest scop?

Există mai multe opțiuni. Lasă-ți imaginația să zboare. Analizează cu atenție acele aptitudini pe care le-ai dezvoltat la locul de muncă sau prin hobby-urile pe care le ai; s-ar putea sa fii în stare să le transformi într-o afacere profitabilă.

în plus, poți învăța, de asemenea, să cumperi un produs angro şi să îl vinzi în detaliu. Sau poți cumpăra o proprietate şi să o îmbunătățești. Şi dacă ai noroc şi lucrezi într-un loc în care eşti recompensat pentru o mai mare productivitate, poți munci pentru a câştiga mai mult şi poți folosi acest venit în plus investind şi devenind proprietar prin intermediul cumpărării de acțiuni.

Foloseşte cei 10% pentru a cumpăra echipament, produse sau o proprietate - şi începe o afacere. Nu se ştie ce geniu doarme înlăuntrul tău, aşteptând să fie trezit de scânteia oportunității.

Iată un gând interesant! De ce sa nu lucrezi la serviciu cu normă întreagă şi cu jumătate de norma la reuşita ta? De ce nu, într-adevăr? Şi ce sentiment vei încerca atunci când vei putea spune cu onestitate: „Muncesc pentru a deveni bogat. Nu muncesc numai pentru a-mi plăti notele de plată". Când ai un plan pentru a te îmbogăți, vei fi atât de motivat încât îți va fi greu să te duci la culcare seara.

Economiile

Ultimii 10% ar trebui să fie destinați economiilor. Consider că aceasta este cea mai palpitanta componenta a planului tău de obținere a bogăției deoarece îți poate oferi liniştea sufletească, pregatindu-te pentru „iernile" vieții. Şi prin intermediul noului sistem de economisire în vederea pensionării, sistem de care poate beneficia orice persoană care munceşte în Statele Unite ale Americii, poți acumula o sumă importantă de bani de-a lungul anilor.

Economie 101:
Punctul De Vedere Al Unui Copil

Cel mai potrivit moment pentru a-l învăța pe copil ce înseamnă capitalismului este cel în care acesta descoperă ca poate câştiga ceva bani în plus facându-se util. Insă dincolo de a le da o alocație, ar trebui să le arați copiilor tai cum sa pătrundă în împărăția adevăratei inițiative.

De exemplu, copiii ar trebui să aibă doua biciclete - una cu care să meargă şi alta pe care să o închirieze. In acest fel pot începe sa înțeleagă lumea comerțului. Nu este nevoie de prea mult

pentru a intra în afaceri; nu este nevoie de un milion de dolari. Şi este palpitant că un copil poate să învețe principiile de bază ale conducerii unei firme precum General Motors având o „firmă" care închiriază cu succes o bicicletă.

Iată o alta idee. Arată-le copiilor cum să cumpere o sticlă cu săpun lichid cu doi dolari şi să vândă cu trei dolari - în vecini. Este capitalism în acțiune - profituri, produse şi servicii aduse pe piață. Aşa se fac averile.

Şi învață-l pe copil avantajul de a fi copil. Spune-i că unii oameni vor cumpăra de la el pentru că este copil...

Johnny se duce în vecini, la câteva case de casa noastră, şi bate la uşa doamnei Jones. Doamna Jones îi deschide. Johnny spune: „Doamnă Jones, am această sticlă cu săpun lichid. Este cel mai bun săpun lichid din lume. Mama îl foloseşte şi o mulțime de oameni pe care îi cunosc nu folosesc altceva. Ar trebui să luați şi dumneavoastră una. Nu costă decât trei dolari şi, pentru că sunt vecinul dumneavoastră, mă pot ocupa de dumneavoastră. Şi în afară de asta... sunt doar un copil".

Nu este simplu? Iată un mic exemplu de comerț în acțiune, capitalism la nivelul cel mai simplu.

Doamna Jones spune: „Johnny, apreciez faptul că ai trecut pe aici. Cred că produsul tău este bun, dar de fapt, ca să fiu sinceră, am o grămada de săpun".

„Dați-mi voie sa intru şi sa verific", spune Johnny, pornind la atac. (Copiii ştiu cum să depăşească obiecțiile. Ei nu se formalizează.)

Doamna Jones, ştiind că obiecțiile ci sunt inutile, spune: „Foarte bine, voi fi clienta ta".

Johnny se grăbeşte către casă, emoționat. Spune: „Am trei dolari de cheltuială".

„Dacă cheltuieşti toți cei trei dolari", îi reaminteşti, „vei da faliment."

„O", îşi dă seama Johnny, puțin dezamăgit, „înțeleg ce vrei să spui."

Continui sa îi explici: Mai întâi, trebuie să pui deoparte doi dolari pentru a investi în altă sticla cu săpun lichid. Nu trebuie să îți cheltuieşti capitalul. Capitalul trebuie să fie păstrat cu grijă. Ce ai crede despre un fermier care şi-ar mânca porumbul de sămânță? Un fermier prost, nu-i aşa? Aşa că un capital, care poate fi considerat ca fiind bani de sămânță, trebuie să fie apărat. Este singura ta şansă pentru o alta recoltă".

Johnny nu îți poate contesta explicația, aşa că după ce ia în considerare problema, spune: „Foarte bine, am săpun deoparte cei doi dolari pentru a putea rămâne în afaceri şi a continua sa obțin un profit de un dolar. Dar pot să cheltuiesc profitul de un dolar, nu-i aşa?".

Acum se iveşte ocazia de a-i arăta lui Johnny deosebirea care exista între a rămâne sărac si a deveni bogat. Ii explici: „Dacă îți cheltuieşti tot profitul, vei sfârşi falit şi nefericit".

Johnny nu înțelege. Aşa că îl duci în cartierul cel *mai* sărac din oraş şi îl întrebi: „ Vrei să trăieşti aşa?".

„Nu."

„Foarte bine. Nu poți să cheltuieşti tot dolarul,"

„Atunci ce să fac cu el?"

„In primul rând, trebuie să plăteşti impozitele." Pentru copii acest lucru este uşor. Ei plătesc atunci când cheltuiesc - doar dacă nu încep să câştige bani serioşi, în care caz trebuie să le vorbeşti despre impozitele federale, (îți aminteşti de gâscă şi de ouăle ei?)

Apoi, îi aminteşti lui Johnny despre caritate. Johnny îşj aminteşte: „Da, este vorba de cei 10 cenți pentru cei care nu se pot ajuta singuri. Acum pot să cheltuiesc restul?".

„Nu, nu", îi spui tu. „ Tot ai să sfârşeşti falit şi doar ceva mai puțin nefericit."

„Bine, bine, ce mai trebuie să fac acum?" Johnny începe să îşi piardă răbdarea.

„Următorii 10 cenți din profitul tău de un dolar sunt pentru mărirea capitalului. Daca pui deoparte l0 cenți pentru fiecare dolar pe care îl câştigi, într-o buna zi vei avea suficienți bani pentru a cumpăra două sticle de săpun lichid în loc de una."

„Da, sigur." Acum Johnny începe să înțeleagă. „Daca pot sa cumpăr două sticle de săpun lichid în loc de una, voi putea economisi bani pentru o excursie şi voi vinde mai multe sticle.[a]

Ce inteligent!

In continuare, explici că unele companii îți vor cere mai puțin pe sticlă atunci când cumperi doua sticle. Daca îți vând o sticlă cu doi dolari, s-ar putea să îți vândă două sticle cu trei dolari şi optzeci de cenți. Johnny este emoționat. Mamă!", exclamă el. „Când le voi vinde voi

obține un profit şi mai mare!"

Şi este adevărat. Toată lumea beneficiază de pe urma creşterii de capital. Compania reuşeşte să vândă două sticle o dată, Johnny economiseşte bani pentru o excursie şi ceva în plus şi poate să păstreze o parte din economii sau i le poate oferi doamnei Jones ca un stimulent pentru a cumpăra două sticle în loc de una.

Johnny spune: „Hei, e grozav. Acum pot sa cheltuiesc restul profitului?".

„Nu, mai trebuie să faci încă un lucru. Vom depune banii tăi într-un cont în bancă."

„Ce înseamă asta?"

îi explici. „Din profitul tău trebuie sa iei 10 cenți şi să îi depui într-o instituție financiară, de exemplu la bancă. Banca iți va da ceva pentru ca ai depus banii acolo. Se numeşte dobândă."

„De ce procedează aşa banca?"

„Pentru ca unele proiecte, cum ar fi construirea unei clădiri înalte sau a unei fabrici, au nevoie de mai mult capital decât deține un individ. Aşa că avem un sistem prin care cu toții ne putem investi banii într-o bancă pentru ca banca să aibă suficient de mulți bani pentru a finanța mari proiecte. Acest lucru ajută la crearea mai multor locuri de muncă şi aceasta ajută pe toată lumea, între timp, banca îți plăteşte pentru faptul că îți foloseşte banii."

„Ce dobânda se plăteşte copiilor?"

„Aceeaşi dobânda pe care o plătesc adulților."

Johnny nu prea crede asta. „Vrei sa spui că am sa primesc dobânda unui adult deşi sunt doar un *copil?",* întreabă el neîncrezător.

„Aşa este. Banii tăi se pot înmulți la fel de repede ca ai oricui altcuiva."

„îmi pot lua banii înapoi?" „Desigur, şi întotdeauna iei mai muk decât ai depus."

„Hei, e destul de bine. „

„Acum, pot să cheltuiesc ce a mai rămas?"

„Da, Johnny, să mergem şi să cumpărăm o înghețată."

Pariez ca probabil ştiați toate astea. Dar atunci când 1-am întâlnit pe domnul Shoaff, Ia vârsta de douăzeci şi cinci de ani, eram Ia fel de naiv ca Johnny. Mă întreb cât de multor adulți nu li s-a spus niciodată cum ar putea avea un plan de obținere a bogăției...

Daca aveți copii, explicați-le planul de obținere a bogăției, Arătați-le că daca încep să folosească formula 70/30 când sunt tineri, vor deveni independenți din punct de vedere financiar la vârsta de patruzeci de ani. Atunci, vor putea să îşi petreacă restul vieții făcând numai ce vor să facă.

Dați-mi voie să vă dau definiția noțiunilor „bogat" şi „sărac". Oamenii săraci îşi cheltuiesc banii şi economisesc ceea ce rămâne. Oamenii bogați îşi economisesc banii şi cheltuiesc ceea ce rămâne. Esle vorba de aceeaşi sumă de bani - dar de o filozofie diferită.

Acum dcuăzeci de ani, doi oameni câştigau o mie de dolari pe lună şi, de-a lungul anilor, au primit aceleaşi măriri. Linul împărtăşea filozofia cheltuirii banilor şi economisirii a ceea ce rămâne; celalalt filozofia de a economisi mai întâi şi apoi de a cheltui restul. Astăzi, daca i-ai cunoaşte pe amândoi, i-ai numi pe unul sărac şi pe celalalt bogat.

Economisirea, ca orice formă de disciplină, are un efect subtil. : La sfârşitul unei zile, săptămâni sau luni, rezultatele abia se observa. r Insă după trecerea a cinci ani, deosebirile sunt vizibile. După zece ani, deosebirile sunt foarte mari.

Putem învăța din filozofia unui membru neînsemnat al lumii animale. Se numeşte „filozofia furnicii". Ați auzit de furnici. O fraza din Biblie recomandă tuturor, mai ales oamenilor leneşi, sa studieze furnicile. Furnicile sunt unice din doua motive: ***în primul rând, o furnică nu renunță niciodată***. Dacă se îndreaptă într-o anumită direcție şi îi pui un obstacol în cale, va încerca fie să urce peste el, sa treacă pe dedesubt sau să îl ocolească. Dacă dai la o parte obstacolul, merge mai departe. Şi dacă îi pui un alt obstacol în cale, furnica va căuta un mijloc - peste, pe sub sau să ocolească. Cât de mult timp poate încerca o furnica? Până la moarte. O furnică nu va renunța niciodată.

Ce lecție!

Va amintiți fabula cu greierele? A râs de furnică pentru ca aduna boabe toata vara, în timp ce el continua să sară în iarba înaltă fără nici o grijă pentru viitor. Când a venit iarna cea grea, a murit de foame, în timp ce furnica avea tot ce îi trebuie.

Bogat sau sărac - deosebirea nu este chiar atât de mare în ceea ce priveşte cât de mult câştigi, ci în felul în care foloseşti ceea ce ai câştigat. Alegerea îți aparține.

* CORECȚIILE DE LA JUMĂTATEA DRUMULUI *

Ce vă trece prin minte când vă gândiți la oamenii bătrâni? Vedeți nişte oameni care sunt într-un fel neajutorați şi care trăiesc din resurse limitate? într-adevăr, aceasta este condiția predominantă a majorității celor care fac parte din grupul cunoscut sub numele de „persoane de vârsta a treia".

Nu ar fi minunat dacă am putea schimba această imagine? Eu am dat o nouă definiție a ceea ce ar trebui să fie bunicii. Rolul major al bunicilor ar trebui să fie acela de a-i învăța pe nepoți cum să devină bogați, educați şi fericiți „la fel ca noi". Bunicii nu ar trebui să spună: „Am muncit toată viața şi acum am nevoie de ajutor". Ei ar trebui să poată spune: „Am muncit toată viața; acum pot fi de ajutor".

Dacă nu eşti independent din punct de vedere financiar până la vârsta de patruzeci sau cincizeci de ani, nu înseamnă că trăieşti într-o comunitate nepotrivita. Nu înseamnă ca trăieşti într-un moment nepotrivit sau ca eşti persoana nepotrivită. Pur şi simplu înseamnă că ai un plan nepotrivit.

Şi eşti departe de a fi singur. Cei mai mulți dintre noi ies de pe orbită.

Când este trimisă o racheta pe Lună, se ştie ca racheta va ieşi puțin de pe orbita. Primul set de sisteme de ghidare nu va fi suficient pentru întreaga călătorie. Va fi nevoie de o corecție la jumătatea drumului.

Tu şi cu mine nu suntem diferiți. Din când în când, şi noi trebuie să facem o corecție la jumătatea drumului dacă dorim să devenim independenți din punct de vedere financiar.La urma urmei, nu vrei să fii acel gen de bunic care serveşte ca model pentru bogăție şi fericire?

* ȚINE SOCOTEALA *

La scurtă vreme după ce 1-am întâlnit, domnul Shoaff m-a întrebat dacă îmi cunosc situația financiară. Am întrebat: „Ce este situația financiară?". Domnul Shoaff mi-a explicat, răbdător, că este foarte important să ştii exact cum stai, fără a te înşela pe tine însuți. Numai atunci când ştii unde te afli poți avea un plan bun pentru a merge mai departe către locul în care vrei să ajungi.

Nu este greu de făcut. Pur şi simplu pui pe hârtie valoarea bunurilor pe care le deții sau activul pe o coloană şi tot ceea ce datorezi sau pasivul, pe altă coloană. Apoi, scăzând pasivul din activ, vei ajunge la numărul care constituie valoarea netă a finanțelor tale. Asta nu îți spune ce valorezi ca persoana, numai ce valorezi în termeni monetari.

I-am spus domnului Shoaff: „Situația mea financiară nu va arata prea bine". El mi-a spus: „Nu este important cât de bine arata. Important este sa o faci".

Aşa ca am alcătuit prima mea situație financiară. Aveam o mulțime de date la pasiv. Datoram bani părinților mei, băncii, pentru maşina şi altor câteva instituții care trebuiau să fie plătite lunar. In ceea ce priveşte activul, nu stăteam bine deloc. Am pus pe hârtie tot ce mi-a trecut prin cap. Am inclus până şi pantofii! La urma urmei, valorau ceva. Doamne, ce neplăcut sa ai atât de puțin - după şase ani de muncă!

Fără îndoială că vă descurcați mult mai bine. însă chiar daca nu este aşa, trebuie să va cunoaşteți situația financiară. Nu trebuie sa afişați rezultatele pe un panou de afişaj public; nu este important să o faceți cunoscută comunității. Dar este incredibil de important să țineți socoteala planului financiar prezent.

Pentru a va cunoaşte situația financiară, începeți să țineți dosare cu venitul şi cheltuielile. Ați auzit vreodată expresia: „Nu ştiu unde se duc banii"? Nu trebuie să faceți parte dintre cei care o spun. De acum înainte va trebui sa cunoaşteți exact unde se duc banii şi de unde provin.

Hei, am descoperit ca nu este suficient sa câştigi bine. Am descoperit că un individ poate câştiga zece mii de dolari pe lună şi poate fi în acelaşi timp lefter. Vei spune: „Cum sa fii lefter daca câştigi zece mii de dolari pe lună?". Este uşor! Nu trebuie decât să cheltuieşti unsprezece mii. Şi crcdeți-ma, când câştigi zece mii de dolari, nu este greu să cheltuieşti unsprezece mii. Cineva spunea o dată: „Dacă cheltuielile tale depăşesc venitul, cheltuielile de întreținere te vor ruina".

Aşa că va trebui sa stăpâneşti tot ceea ce ai şi ce eşti. Acolo sunt semănate semințele lucrurilor importante ca mărime - mare bogăție, mare fericire, mari rezultate, mare influență şi viață în stil mare. Interesează-te şi chiar bucura-te s2 faci şi lucruri mai puțin importante. Te voi ajuta să devii

o persoană rafinată - una care cunoaşte strategiile fundamentale pentru dobândirea bogăţiei şi fericirii.

în Biblie se spune că daca vrei sa fii credincios câtorva lucruri, puţine, va trebui ca într-o buna zi sa devii conducătorul mai multor lucruri. Asta este important - filozofia contează.

Viaţa ezită să ofere avere şi responsabilitate cuiva care îşi bate joc de ceea ce câştiga. Dar asumă-ţi responsabilitatea de a ţine socoteala finanţelor tale şi vei face un pas important; ţi se va acorda încrederea de a avea o viaţă îmbelşugată.

* ATITUDINEA BOGĂŢIE-ŞI-FERICIRE *

Obişnuiam sa spun: „Detest să îmi plătesc impozitele". Domnul ShoaflT mi-a spus: „Ei bine, poţi sa trăieşti aşa, dacă vrei - aceasta este cu siguranţă o atitudine".

Am rămas puţin perplex. Credeam ca era singura atitudine pe care puteai să o ai. M-am întrebat ce vrea să spună...

Obişnuiam să spun: „Detest să îmi plătesc facturile". - Iar el mi-a spus: „Ei bine, poţi sa trăieşti aşa, dacă vrei". Eu credeam că era singura atitudine.

Obişnuiam să spun: „Detest sa îmi cheltuiesc banii".

Domnul Shoaff mi-a spus: „Este o alegere în legătură cu o atitudine şi un stil de viaţă".

în cele din urmă am întrebat: „Mai există şi un alt mod de a considera aceste lucruri?".

Domnul Shoaff mi-a răspuns: „Ce ar fi dacă ai spune: «îmi place la nebunie sa îmi plătesc impozitele deoarece ştiu că astfel contribui îa îngrijirea şi hranirea gâştei care face ouă de aur»? Ce ar fi dacă ai spune: «îmi place la nebunie sa îmi plătesc facturile, să reduc pasivul şi sa îmi măresc activul»? Ce ar fi dacă ai spune: «îmi place la nebunie să îmi cheltuiesc banii şi să îi pun în circulaţie acolo unde pot ajuta la constuirea unei economii dinamice»? Nu ar fi mai bine dacă ai învăţa sa «îţi placa la nebunie» în loc să «deteşti»?".

Ce mod incredibil de a privi viaţa! Şi deşi mi-a trebuit ceva timp pentru a învăţa să spun, cu onestitate, „îmi place", schimbarea din viaţa mea de la a detesta la a iubi a însemnat extraordinar de mult.

Domnul Shoaff m-a învăţat chiar să-mi achit ratele la maşină cu entuziasm. Mi-a spus: „Data viitoare când îţi plăteşti rata de o sută de dolari, pune o notă în plic: «Va trimit aceasta sută de dolari cu mare entuziasm»". Zâmbind, a continuat: „Nici nu îţi închipui ce tulburare vor stârni aceste rânduri de cealaltă parte. Nu se primesc multe note ca aceasta, însă şi mai important, nu îţi va veni sa crezi ce se va întâmpla de partea ta. Vei simţi că situaţia este sub control, având o filozofie care îţi aduce bucurie în loc de frustrare".

Independenţa financiară? O poţi realiza. De ce sa nu începi încă de azi? Nu este nevoie decât de disciplină pentru a pune în practică regula 70/30 în viaţa ta. Tânăr sau bătrân, nu este niciodată prea târziu pentru a porni pe calea cea bună.

STRATEGIA
numarul CINCI

STĂPÂNEŞTE TIMPUL

Capitolul 8

CUM SĂ ADMINISTREZI TIMPUL ÎN MOD INTELIGENT

Acum câțiva ani, în timpul unui turneu de conferințe în Africa de Sud, am dat din întâmplare peste un scurt eseu al lui Arnold Bennet având ca subiect timpul. Mi-a plăcut atât de mult că vreau să vi-l împărtășesc şi dumneavoastră.

Timpul este inexplicabila materie primă a tuturor lucrurilor. Cu el totul este posibil; fară el, nimic nu este posibil. Timpul este cu adevărat un miracol zilnic, un lucru cu adevărat uimitor atunci când este examinat.

Te trezeşti dimineața şi iată! Portofelul tău este umplut în mod magic cu douăzeci şi patru de ore de țesătură neprelucrată a universului vieții tale. Este a ta. Este cea mai prețioasă dintre toate posesiunile... nimeni nu ți-o poate lua. Nu îți poate fi furată. Şi nimeni nu primeşte nici mai mult, nici mai puțin decât primeşti tu.

In împărăția timpului, nu exista aristocrație a bogăției, nici aristocrație a intelectului. Geniul nu este niciodată recompensat nici măcar cu o ora pe zi. Şi nu exista pedeapsă. Iroseşte infinit de prețioasa ta comoară cât vrei şi rezerva nu va seca niciodată.

în plus, nu te poți „alimenta" din viitor. Imposibil sa contractezi datorii! Nu poți irosi decât momentul prezent. Nu poți irosi ziua de mâine; ea este păstrată pentru tine.

Am spus că afacerea este un miracol, nu-i aşa? Ai aceste douăzeci şi patru de ore de timp zilnic pentru a trăi. Din ele vrei să „torci" sănătate, plăcere, bani, mulțumire, respect şi să ajungi să ai un suflet nemuritor.

Utilizarea sa potrivită, cea mai eficientă utilizare este o problemă de cea mai mare urgență şi de cea mai palpitantă actualitate. Totul depinde de asta. Fericirea ta - premiul elusiv pe care dorini cu toții să punem mâna, prietene - depinde de asta.

Dacă cineva nu poate face ca un venit de douăzeci şi patru de ore sa acopere cu exactitate toate cheltuielile, acesta nu se va descurca niciodată în viață.

Niciodată nu vom avea mai mult timp. Avem, şi am avut întotdeauna, tot timpul care există.

** CELE PATRU ATITUDINI CU CARE VEI REUŞI SĂ ADMINISTREZI TIMPUL **

Timpul este cel mai prețios lucru pe care îl avem. De aceea, modul în care îl administrăm are un efect profund asupra modului în care se va desfăşura viața noastră. Fiecare dintre noi a dezvoltat o atitudine în legătură cu timpul, fie că suntem sau nu conştienți de asta. Această atitudine determină felul în care abordează o persoană distribuirea timpului.

Exista patru atitudini separate referitoare la timp. Fiecare creează un stil de viață diferit.

Mentalitatea Hoinarului

Hoinarii ignora pe deplin subiectul timpului. Ei aleg să îşi păstreze stilul de viață cât mai nestructurat posibil. Viața lor se desfăşoară fără un scop, ca un mărăcine în bătaia vântului deşertului, bucurându-se de incertitudinea şi spontaneitatea ce însoțesc o asemenea viața.

Dacă au o slujbă, de obicei este una temporară, deoarece ei se opun oricărei structuri, oricărei încercări de a „domestici" timpul. Haimanaua tipică va spune: „Am întârziat toată viața. Nu pot nici măcar să par ca pot stăpâni timpul. La naiba cu asta! O iau încet şi am să ajung la destinație când voi fi pregătit să o fac".

Este ceva greşit în această atitudine? Ce să spun? Este viața ta. Dar dacă te atrage acest mod de viața, consideră că această atitudine de a hoinări pe autostrăzile şi drumurile mai puțin umblate ale vieții va sta în calea oricărei şanse de real progres. Nu poți merge în derivă pe drumul către o viața mai bună.

Administratorul Timpului De La Nouă La Cinci

Un alt grup de oameni, poate majoritatea, au adoptat o atitudine în legătură cu timpul care se află undeva între hoinar şi dependentul de muncă. Aceşti oameni par să funcționeze mai bine la un nivel moderat al stresului. Numai aşa se pot descurca cu mai multe proiecte în acelaşi timp. Le

place să aibă serile libere - pentru „a mirosi florile" toata viața.

Un om lucrează pentru o companie, apoi decide sa aibă propria afacere, însă pe măsură ce responsabilitățile cresc, când vede cum trebuie să ajungă la serviciu înaintea tuturor şi sa plece mult după ce a plecat portarul, se gândeşte: „Mai degrabă lucrez pentru altcineva. Le las lor toată gloria fi durerile de cap".

Greşeşte? Bineînțeles ca nu - nu dacă cele două opțiuni sunt fie să muncească toată ziua, fie să muncească de la nouă la cinci. (Vei vedea curând, când vom discuta a patra atitudine referitoare la timp, acestea nu sunt singurele sale opțiuni.) Atunci când a încercat sa îşi conducă propria companie, a depăşit angajamentul maxim al nivelului de timp cu care se poate descurca în mod confortabil. Şi astfel se hotărăşte să nu răspundă provocării, convins că pentru el prețul succesului este prea mare.

Nu toată lumea se poate descurca cu prețul prea mare al succesului. Acest lucru este adevărat nu numai în conducerea unei firme independente, este la fel de adevărat şi în cazul multor persoane pe care le cunosc şi care lucrează în posturi de conducere pentru mari corporații. lata o poveste care ilustrează că unii oamen? pun limite prețului pe care îl plătesc.

O fetița o întreabă pe mama ei: „De ce nu se joaca tata cu mine? Vine acasă de la serviciu şi imediat se duce în birou. Şi imediat după ce mâncăm, pleacă şi lucrează iarăşi. Vreau să mă joc cu tăticul meu. Nu mă mai iubeşte?".

Aşa că mama, reținându-şi lacrimile propriei singurătăți şi dureri, încearcă să îi explice: „Dragă, tatăl tău este foarte ocupat. Te iubeşte foarte mult, de aceea lucrează atât de mult. Are atât de mult de lucru la birou încât trebuie să îşi aducă de lucru şi acasă". Fetița se gândeşte un moment la ceea ce i-a spus mama ei. Deodată, ochii îi strălucesc şi spune: „Bine, dacă nu poate sa facă toata treaba la birou, de ce nu îl trimit la grupa mică?".

De ce nu, într-adevâr? Există o limita pe care o persoană ar trebui să şi-o impună pentru succesul financiar şi în carieră. Iar acea limită apare atunci când alte valori importante sunt sacrificate pe altarul succesului material.

Ştiu... Şi eu am căutat alte lucruri în viața mea, doar pentru a afla mai târziu că am plătit prea mult. Dacă aş fi ştiut cât de mult vor costa înainte sa încep, nu aş fi plătit niciodată acel preț ridicat.

Dependentul De Muncă

Demodatul concept al succesului, caracterizat de Willy Loman în cartea sa Moartea unui comis-voiajor, este cel care face ca o persoană sa muncească cât mai mult şi cât mai din greu. Pentru dependentul de munca, niciodată nu este vorba de prea multă muncă. Munceşte zece, douăsprezece, paisprezece ore pe zi. Dependentul de muncă îşi va lua două servicii, în acelaşi timp. Satisfacția apare numai atunci când îi dispare somnul, nu se mai bucura de nimic şi rezolvă tot mai multe sarcini.

Cunoaştem cu toții rezultatele acestui gen de comportament. In timp ce adesea trezeşte admirația celorlalți, comportamentul dependentului de munca poate avea ca rezultat alienarea familiei, îmbolnăvirea şi eventual o criză a valorilor.

în mod ironic, dependentul de muncă nu câştiga întotdeauna foarte mulți bani. Şi asta deoarece este adesea mai orientat spre sarcină decât spre rezultate.

Dacă ar trebui să aleg între cele trei atitudini referitoare la timp pe care le-am descris până acum, mî-ar fi foarte greu sa o aleg pe cea mai bună. Insă, din fericire, exişti o altă atitudine referitoare la timp pe care o consider ideala.

Cel Care îşi Administrează Timpul In Mod Inteligent

Cea de-a patra şi cea mai „luminată" abordare a timpului este o combinație între celelalte trei. Cel care îşi administrează timpul în mod inteligent alocă timp fiecărui aspect al vieții sale. El alocă chiar şi timp pentru „hoinăreală", programându-şi momente în care să nu facă nimic. Ca şi cel ce lucrează de la nouă la cinci, ştie să limiteze orele de munca şi să aibă mai mult timp pentru alte valori importante, cum ar fi familia. Şi, ca dependentul de muncă, nu se teme niciodată să muncească timp de mai multe ore - dar numai când este necesar.

Ceea ce îl face pe cel care îşi administrează timpul în mod inteligent sa ştie ce face este abilitatea sa de a-şi programa timpul în aşa fel încât să poată munci multe ore şi totuşi sa facă mai mult decât dependentul de muncă. Cum face acest lucru? Pur şi simplu munceşte în mod mai inteligent, nu mai mult - concentrându-se pe o productivitate mai mare pe oră în loc să muncească mai multe ore.

Cel care îşi administrează timpului în mod inteligent caută noi modalităţi de a-şi mări productivitatea. Cu alte cuvinte, obţine bogăţie folosind un sistem de pârghii.

Sistemul de pârghii îţi permite să îţi multiplici resursele de mai multe ori. De exemplu, poţi sa câştigi bani împrumutând cu înţelepciune pentru a cumpăra o proprietate imobiliară sau a începe o afacere. Poţi să câştigi timp multiplicându-ţi eforturile prin intermediul recrutării unor forţe de vânzare din ce în ce mai mari sau delegând munca mai puţin productiva unor angajaţi competenţi.

*** CUM SĂ STĂPÂNEŞTI TIMPUL ***

Exista o cheie pentru înţelegerea administrării timpului. Ori dirijezi tu ziua ori te va dirija ea pe tine. Este de fapt o problemă de a decide cine conduce. Vedeţi, este mult prea uşor să renunţi la control, să predai frâiele autorităţii şi să pierzi abilitatea de a direcţiona timpul.

Unul dintre cele mai bune moduri de a începe să recâştigi controlul asupra timpului este să înveţi cel mai eficient cuvânt în domeniul administrării timpului. Ştii care este? Cuvântul este „nu", învaţă să spui „nu".

Eu încă mai am dificultăţi. Este atât de uşor să spui „da" în toate situaţiile - sa fii o persoană „drăguţa". Rezultatul răspunsurilor afirmative este că petrecem ore lungi încercând să scăpăm de obligaţiile cu care nu trebuia să fim de acord încă de la început. Iţi pierzi mult timp cu asta.

In cele din urmă am învăţat să spun „nu" în mod plăcut. Cum anume? Iată ce fac. Spun: „Nu, nu cred că pot. Dar dacă situaţia se va schimba, am să vă dau un telefon". Nu este mai bine să le telefonezi oamenilor comunicându-le veşti bune şi să le spui că la urma urmei vei putea face lucrul respectiv? încercaţi, da rezultate! Unui prieten de-al meu, Ron Reynolds, îi place sa spună: „Nu îi permite gurii sa îţi încarce prea mult spatele".

Un alt mod de a recâştiga controlul asupra zilei este următorul: când lucrezi, lucrează; când te distrezi, distreaza-te. Amestecarea celor două nu da niciodată rezultate. Tot ce vei reuşi să faci va fi să te amăgeşti în legătura cu amândouă. Dacă munceşti şi te distrezi în acelaşi timp, nu vei reuşi să te bucuri de marea realizare şi completa eliberare care este darul relaxării pure.

Ştiu... obişnuiam să spun: „Trebuie sa merg cu familia la plajă. Le-am promis că vom merge. Ce vor gândi despre mine daca nu ne ducem?". Aşa că i-am dus la plajă, gândindu-mă în tot acest timp: „Ar trebui să fiu la birou. Cum de sunt pe plajă? Am atât de multe de făcut. Cum aş putea sa scurtez această excursie pentru a mă întoarce înapoi la muncă?". Rezultatul? îmi stricam momentele care ar fi putut fi minunate gândindu-mă la „munca" în timpul destinat relaxării.

Făceam şi opusul. Spuneam: „Am sa plec la trei, am să mă urc pe motocicletă şi am să mă plimb". Ştiţi la ce mă gândeam tot restul zilei? Bineînţeles, la cum mă voi plimba cu motocicleta.

Atunci când mă duc într-un turneu de conferinţe în Spania, Africa sau Australia, îl transform într-o excursie, în fiecare zi am prelegeri, dau interviuri, ţin conferinţe. Dar imediat ce termin cu obligaţiile, îmi fac timp pentru distracţie, pentru explorare, pentru a mă simţi bine. Şi învăţ întotdeauna.ceva.

Un prieten de-al meu, constructor de succes, a creat un orar: munceşti o săptămână şi eşti liber o săptămână. El îl numeşte planul munceşti-o-săptămână-terelaxezi-o-săptămână. In realitate, atunci când numeri weekend-urile, el se relaxează nouă zile şi munceşte cinci. Un adevărat lux, nu-i aşa? Cu toate acestea, daţi-mi voie sa vă spun următoarele: în aceste cinci zile, el munceşte, munceşte, cu adevărat. Nu vă puteţi închipui ce „vijelie" de activităţi creează. „Scoate untul" cu adevărat din secretarele, contabilii, arhitecţii şi supraveghetorii care se întâlnesc cu el, oră după oră. în cele cinci zile depune maximum de efort, îşi dă sufletul nonstop. Apoi întrerupe totul şi pleacă să se relaxeze cu familia sa. Extraordinar!

Autocunoaşterea

Una dintre regulile importante ale administrării creatoare a timpului este următoarea: CUNOAŞTE-TE PE TINE ÎNSUŢI. Fiecare dintre noi are un ceas biologic unic care controlează zilnic vârfurile şi punctele de declin ale productivității noastre. Descoperă când ai cea mai mare energie, Dacă eşti mai productiv dimineața devreme, profită de asta program and u-ți cele mai mari proiecte în primele ore ale zilei. De exemplu, dacă în cariera ta trebuie să convingi oamenii, aranjează sa îți programezi întâlnirile în timpul micului dejun.

Dar daca în cazul tău este adevărată varianta opusă, şi dacă îți este greu să îți aminteşti cum te cheamă înainte de prânz, programează-ți cele mai importante activități pentru după-amiază şi seară.

în continuare, analizează-ți obiceiurile. De exemplu, dacă nu te pricepi sa ții hârtiile la zi sau dacă ți-ai propus de mai mulți ani să ții o evidența mai buna şi sa echilibrezi carnetul de cecuri şi nu ai facut-o încă - acceptă situația şi găseşte pe cineva să te ajute. Nu te vei schimba.

Punctele tale slabe nu îți vor face rău dacă înveți să delegi responsabilitățile. Şi aceasta face parte din administrarea creatoare a timpului.

în urmă cu câțiva ani, angajații mei au ajuns la concluzia ca sunt un mesager prost. Pentru că eu călătoresc în mod constant, mă rugau adesea să duc anumite documente unor persoane din oraşele încare ajungeam. „Desigur, nici o problema", răspundeam eu în timp ce puneam, absent, hârtiile în buzunarul hainei, îmi amintesc că de câteva ori arn auzit despre aceste documente nelivrate destinatarilor de la cei de la curățătorie. . .

După un timp, angajații mei au început să se poarte cu mine ca şi cum aş fi avut cinci ani. O dată mi-au spus: „Documentul acesta trebuie să ajungă la New York. Vrei să te asiguri că îl vei preda de data asta?". Eu am spus: Bineînțeles. Puteți conta pe mine. Hei, nu m-am ramolit". Nu mai este nevoie sa o spun, documentul era în servieta mea şi la întoarcere.

Acum toată lumea ştie. Fiecare nou angajat este îndoctrinat de ceilalți: „Nu îl ruga pe preşedinte să îți ducă o scrisoare. Este bun la o mulțime de lucruri, dar este un prost mesager, încearcă alte aranjamente".

Şi iată punctul meu de vedere. Nu trebuie sa îți fie ruşine să admiți că nu eşti bun la toate - atât timp cât eşti suficient de înțelept pentru a nu lăsa ca punctul tău slab să te împiedice să îți realizezi scopurile, într-adevar, sa te cunoaşti este un aspect foarte important al administrării timpului.

Telefonul

Am învățat cu toții sa luăm de bun telefonul. Este atât de comun astăzi încât, în loc să avem unul în fiecare casă, acum avem un telefon în fiecare cameră şi, în curând, va fi unul în fiecare maşină. Şi totuşi, puțini dintre noi ne-am găsit timp pentru a analiza cum sa folosim telefonul cu maximă eficiență. De aceea, trebuie să recunoaştem că, deşi are un incredibil potențial pentru eficiența, telefonul poate fi de asemenea unul dintre cele mai disruptive pierderi de timp din viața noastră.

Vezi, aşa cum telefonul este o unealtă remarcabilă pentru tine, este de asemenea o unealta remarcabilă pentru toți ceilalți. La fel cum tu ai posibilitatea de a-i contacta pe ceilalți în câteva secunde, şi aceştia au posibilitatea de a te contacta instantaneu. Aceasta realitate poate face praf orice plan zilnic sau rutină.

De aceea, asigură-te că telefonul este acolo în primul rând pentru confortul tău. Controlează cine te poate suna şi când. Daca îți permiți luxul de a avea o secretară, instruieşte-o să îți selecteze apelurile telefonice în mod eficient. Sau utilizează un robot telefonic pentru a răspunde la apeluri aşa cum îți convine.

Aminteşte-ți, de asemenea, că telefonul le permite celorlalți să îți controleze timpul, chiar şi acasă. Aceasta înseamnă ca dacă nu eşti atent, alții pot pătrunde nepoftiți în familia ta, în timpul tău liber. Nu lăsa să se întâmple asta. In timpul în care te afli împreună cu prietenii sau cu familia, găseşte un mijloc pentru a evita să răspunzi la telefon. Poți folosi un serviciu de preluare a apelurilor, un robot telefonic sau pur şi simplu poți scoate telefonul din priză. Familia şi prietenii sunt prea importanți pentru ca sunetul insistent al telefonului să monopolizeze timpul rezervat lor.

Pe lângă controlarea apelurilor telefonice din afară, exista un mod simplu de a administra mai bine telefoanele pe care vrei să le dai tu: ia-ți o agendă. Cu toții pierdem timp şi bani cu convorbiri telefonice ineficiente. Ai spus vreodată: „Să vedem, voiam sa îți mai spun ceva. Nu îmi aduc aminte acum. Am să te mai sun"? Am spus-o cu toții într-un moment sau altul. Esle o pierdere de vreme, ca să nu mai vorbim de faptul că pare lipsit de profesionalism.

Soluția? înaintea fiecărei convorbiri telefonice, notează-ți punctele cheie pe care vrei să le discuți. Convorbirea va fi mai eficientă, mai scurtă şi mai profesională. Vei avea şi o înregistare a fiecărei convorbiri.

Dacă va trebui să îți amintești o conversație telefonică, vei avea informațiile în fața ta. De exemplu, poți spune: John, ce ai făcut în legătură cu cele patru lucruri despre care am discutat zilele trecute?". Şi daca John îți răspunde: „Care lucruri? Nu am discutat despre asta", îi poți arata, calm, lui John înregistrarea în scris a convorbirii avute.

Organizarea Eficientă A Timpului

Cu toții facem anumite lucruri ca rezultat al unor obiceiuri de lungă durată. Aceasta devine un lux risipitor, totuşi, când dorim să fim mai eficienți. Aşa că fa-ți timp pentru a-ți analiza metodele de lucru. Metoda de clasare este la zi? Ce se poate spune despre contabilitate? Astăzi există multe moduri eficiente de a mări productivitatea prin intermediul electronicii. Epoca noastră a adus cu ea extraordinare posibilități de procesare mai rapidă a mai multor informații. Poate ca vrei sa profiți de unele dintre ele.

în birou am un computer care poate face lucruri uimitoare şi cu ajutorul căruia economisesc o mulțime de timp. In plus, am un laptop pe care îl pot folosi în timp ce călătoresc. După ce introduc informațiile, le transfer simplu, via un modem, în computerul de acasă. Cât timp economisit!

Bineînțeles, aceste noi minuni electronice te pot face şi sa pierzi timp. Milioane de oameni au cumpărat computere pentru a face socoteli sau a păstra numere de telefon. E ca şi cum te-ai urca în maşină şi te-ai duce să îți vizitezi vecinii de alături. Deci analizează cu atenție cum să foloseşti aceste noi unelte electronice. Şi dacă firma ta este una cu destule pretenții, apelează la un expert care să te ajute. Aminteşte-ți, nu trebuie să excelezi în toate dacă poți apela la alții care să acopere punctele tale slabe.

Sa Pui întrebările Potrivite

Atunci când conduci oameni, unul dintre lucrurile care te fac să economiseşti timp este să pui întrebări - mai concret, să pui întrebările potrivite. Psihologia behavioristă ne-a învățat că există o legătură între stimul şi răspuns. Şi când apare o problemă, este de obicei un indiciu că o problema mai profundă se află dincolo de suprafață.

Cel mai bun mod de a ajunge în profunzimea lucrurilor nu este să tragi concluzii pripite, ci să pui întrebări...

Daca Mary nu realizează vânzări, am putea spune: „Foarte bine, trebuie să îi ținem lui Mary o prelegere despre cum se face o vânzare". Sau poate că ar trebui sa îl întrebăm pe superiorul ci: „De ce nu realizează vânzări Mary?". Superiorul ar putea spune: „Nu da suficiente telefoane". Aşa că vom „săpa" mai departe: „De ce nu dă suficiente telefoane?". Şi ni se va răspunde: „Pentru că nu începe lucrul destul de devreme". Presupun că ne-am putea opri aici şi am putea încerca să o motivăm pe Mary să înceapă mai devreme, în schimb însă, mai punem o întrebare: „De ce Mary nu începe ziua de muncă mai devreme?". Acum, am ajuns în fine în „inima" problemei. Poate că Mary are o problemă personală. Poate că nu aptitudinile ei de vânzător au nevoie de perfecționare.

Cauzele reale ale problemelor importante sunt de obicei îngropate adânc, sub mai multe straturi, învățând să pui întrebările potrivite, poți economisi foarte mult timp ajungând la rădăcina problemelor mult mai repede.

* PATRU MODALITĂȚI DE A GÂNDI PE HÂRTIE *

Unul dintre instrumentele grozave cu care poți să administrezi timpul cu succes este abilitatea de a gândi pe hârtie. Construirea unei firme de succes seamănă cu construirea unei case. Vizualizezi

ideile, le pui pe hârtie şi le execuţi. In compania mea avem o vorbă: ACŢIONEAZĂ CONFORM DOCUMENTULUI, NU CONFORM CELOR CE ÎŢI TREC PRIN MINTE.

Pentru a construi o zi este nevoie de asemenea să gândeşti pe hârtie. Atunci când o persoană se trezeşte dimineaţa şi spune: „Sa vedem, ce voi face astăzi?", este *prea târziu.* Cel mai bun lucru pe care îl poate face acea persoană este să îşi ia liber restul zilei şi să înceapă să îşi planifice ziua următoare, săptămâna următoare, luna următoare.

A gândi pe hârtie este un proces creator. Este mult mai mult decât a întocmi o lista cu „ce să fac". De fapt, există patru metode diferite, dar esenţiale pe care le poţi folosi pentru a-ţi planifica viaţa.

Jurnalul

In conferinţele mele şi în seminariile intensive petrec foarte mult timp cu promovarea utilizării jurnalelor. Fac asta deoarece sunt convins că sunt nişte instrumente neprețuite pentru cei care învaţă cum să trăiască o viaţa încununată de succes.

Un jurnal este un loc în care pot fi adunate informaţii valoroase şi lucruri pline de înţelepciune. Ideile bune pot apărea de aproape oriunde. Poate ca auzi o predică plina de miez. Sau citeşti informaţii pe care le poţi folosi. S-ar putea chiar să îţi vina o idee grozavă în timp ce conduci maşina.

Ideea este: NU LĂSA SĂ ÎŢI SCAPE IDEILE BUNE. O idee grozavă îţi poate schimba viaţa - daca o prinzi din zbor. Jurnalul trebuie să te însoţească tot timpul, indiferent unde te afli.

Dosarul Cu Proiecte

Eşti ambiţos şi ocupat; ai multe proiecte la care lucrezi şi ai de-a face cu mulţi oameni. Oamenii ocupaţi ca tine se simt ca nişte jongleri care trebuie sa învârtească mai multe farfurii în acelaşi timp. Nu este uşor.

Una dintre cele mai bune modalităţi prin care poţi păstra controlul este să ai un dosar cu proiecte - un dosar cu şină, în care se prind mai multe fişe, delimitate prin marcatoare. Dacă lucrezi cu oamenii, alocă o secţiune separată în dosar pentru fiecare persoană. In fişa persoanei respective, strânge toate informaţiile pertinente despre aceasta. Notează realizările fiecărei persoane, istoria familiei, scopurile, punctele forte, nevoile sau orice altceva pe care îl consideri relevant. Ca manager, s-ar putea sa doreşti să deţii informaţii precum recorduri în vânzare sau o schiţă a realizărilor. In acest mod, daca vei dori să evaluezi realizările, vei avea informaţii concrete, care vor putea fi folosite.

în funcţie de firma sau profesia ta, s-ar putea să vrei să îndosariezi fiecare birou sau departament. Sau poate vrei să repartizezi pe categorii problemele din fiecare proiect - asta depinde de tine. Cheia este să centralizezi toate datele în aşa fel încât să te poţi concentra asupra acestora fără a trebui sa pierzi ore întregi în căutarea unor informaţii în nenumărate dosare uitate.

Acest concept al dosarului de proiecte va da rezultate şi în ceea ce priveşte problemele personale...

De exemplu, poţi avea fişe referitoare la fiecare copil. A avea informaţii depre propriul copil sună puţin cam ciudat? Atunci dă-mi voie să te întreb: Iţi aduci aminte ce scria pe ultima filă a carnetului de note al copilului? Daca da, cum este în comparaţie cu fila anterioară? La ce eveniment te-a rugat copilul tău sa participi? L-ai notat? îţi aminteşti de ultima conversaţie importantă în tete-a-tete pe care aţi avut-o amândoi? Ce anume îl preocupă în primul rând pe copilul tău?

Vedeţi, copiii îşi amintesc de toate interacţiunile avute cu părinţii lor. Din nefericire, noi, părinţii, suntem adesea preocupaţi şi neatenţi, însemnările referitoare la fiecare copil ne pot reaminti de lucrurile esenţiale.

Natural, problemele financiare personale vor avea de beneficiat de pe urma acestui sistem, permiţându-ţi să găseşti imediat titlurile la purtător, poliţele de asigurare etc.

Ai nevoie cu adevărat de un jurnal sau de un dosar cu proiecte pentru a reuşi sa te descurci? Bineînţeles că nu! Daca vrei doar să te descurci, nimic nu are importanţă. Dar pentru aceia dintre dumneavoastră angajaţi pe calea către bogăţie şi fericire, aceste tehnici pot accelera progresul susţinut de credinţă.

Agenda

O altă metodă de organizare a gândurilor pe hârtie poate fi folosirea zilnică a unei agende. Când vorbesc despre agenda nu mă refer la acea agendă ce îți oferă un spațiu care abia îți permite sa scrii ce întâlniri urmează să ai. Eu mă refer la aşa-numita „Day-Timer" (Day-Timer este şi numele companiei.) Day-Timer este un jurnal în care îți poți nota programul, pe zile şi ore. Este chiar mai mult de atât. Este un loc în care îți notezi cheltuielile firmei, rezultatele întâlnirilor, conversațiile avute la telefon şi listele cu ceea ce ai de făcut.

Acest Day-Timer poate fi utilizat de asemenea pentru a-ți nota acele idei strălucite pe care le descoperi zilnic sau săptămânal şi pe care dorești să le scrii în jurnal sau în dosarul cu proiecte. Consideră-1 ca locul central din care poți procesa toate informațiile zilei, săptămânii, lunii şi chiar ale anului.

Planul Jocului

Un plan al jocului este un lucru foarte important, care are legătură cu felul în care se desfăşoară jocul vieții tale. Termenul „plan al jocului" este ironic deoarece, chiar dacă părem a înțelege importanța schițării unei strategii pentru un joc de fotbal sau baschet, puțini dintre noi îşi fac timp pentru a face un plan al jocului pentru viața noastră.

Iată prima şi cea mai importanta regulă a planului jocului: NU ÎȚI ÎNCEPE ZIUA PÂNĂ CE NU AI TERMINAT-O. Deoarece fiecare zi este un mozaic nepreţuit în strategia pe viață pentru obținerea bogăției şi fericirii, planifică-ți întotdeauna ziua înainte de a o începe. Şi fă-o în fiecare zi. Da, ştiu, toata povestea asta cu scrisul poate fi obositoare. Dar, aminteşte-ți, valoarea este rezultatul fructuos al efortului, nu al speranței.

După ce stăpâneşti arta de a-ți planifica ziua, fiecare zi, eşti pregătit sa gradezi următorul nivel al unui succes şi mai mare. Următoarea cheie este: NU ÎNCEPE SĂPTĂMÂNA PÂNĂ CE NU AI TERMINAT-O.

Planifică-ți săptămâna înainte de a o începe, hnaginează-ți ce ar fi viața ta daca te-ai întreba duminică seara: „Ce vreau să realizez în săptămâna asta?". Da, ştiu, este cam mult, dar dacă înveți să îți planifici zilele ca pe componente ale întregului plan de joc pentru săptămâna respectivă, toate componentele se vor potrivi mult mai bine. Ca rezultat, fiecare zi va fi cu atât mai eficientă.

După ce stăpâneşti arta de a-ți planifica săptămâna, vei fi în stare să îți planifici viața lunar. De aceea, următoarea cheie este: NU ÎNCEPE LUNA PÂNĂ CE EA NU S-A TERMINAT.

Urmând această regulă, săptămânile şi zilele vor deveni componente ale unui tablou mai mare. Eşti pe cale de a pune la punct o imagine pe termen lung a vieții tale, câştigând o mai mare perspectivă, deoarece acum planifici totul.

Şi vei învăța să îți coordonezi țelurile zilnice, săptămânale şi lunare cu țelurile pe trei luni, şase luni şi un an.

Hei, va fi nevoie să dai dovadă de o mare disciplină. Dar atunci când vei realiza aceasta, vei putea fi numit maestru. S-ar putea sa fie un „drum la înălțime" către stăpânirea timpului, dar sunt sigur că te i bucura de perspectivă, de gust şi de compania altor maeştri ca tine.

* CUM SĂ PUI LA PUNCT UN PLAN AL JOCULUI *

Există două lucruri ne care ar trebui să le înțelegi în legătură cu crearea planului jocului, în primul rând, un plan al jocului acționează ca un grafic, dar în loc de a prezenta numere, prezintă activități. In al doilea rând, poți utiliza tehnica planului jocului pentru un singur proiect sau pentru o varietate de proiecte concurențiale.

Iată cum funcționează: pe o foaie de hârtie milimetrica aşează coloane verticale cu numărul de zile pe care le acopera acest plan. Deci, în partea stânga a hârtiei pune titlul „Activități". Sub acest titlu înşira toate activitățile care urmează a fi realizate în acest interval de timp.

De exemplu, să spunem că lucrezi la lansarea unei campanii pentru un nou produs. Pentru fiecare activitate de care este nevoie (conferințe de vânzări, campanie publicitară, prezentare, cercetare de piață), determină termenul limită care trebuie respectat reprezintă-1 grafic pe hârtie. Apoi calculează zilele de care va fi nevoie pentru a realiza sarcina respectivă şi trece-le pe foaia cu

planul de joc. Rezultatul final este o prezentare clară din punct de vedere vizual cu sarcinile aliate în fața ta.

Planurile de joc sunt greu de creat. S-ar putea sa arunci câteva înainte de a realiza unul perfect. Dar ele sunt greu de creat numai pentru ca vei descoperi cât de dificil este să aranjezi, în ordinea priorității, toate proiectele tale. Totuşi, o dată ce ai alcătuit plan de joc, vei încerca un sentiment de mare satisfacție.

Păstrează planul de joc într-un loc în care îl poți vedea. Afişează-l pe peretele biroului sau în dosarul cu proiecte. Va juca rolul de memento al sarcinilor pe care le ai de îndeplinit.

Planurile de joc sunt atât palpitante, cât şi dureroase. Sunt dureroase deoarece continuă să îți reamintească faptul ca trebuie să respecți ce ai planificat. Mai sunt dureroase si atunci când ai rămas în urmă față de plan. Dar sunt şi palpitante, de asemenea, deoarece vezi cum visele şi planurile devin realitate. Acest lucru îți aduce mari satisfacții. Sentimentul pe care îl trăieşti nu se deosebeşte foarte mult de acela al unui mare artist care se uita la un tablou terminat. Este sentimentul incredibil de a conduce.

* * *

O zi bine modelată, cu un început şi un sfârşit, un scop şi un conținut, o culoare şi un caracter, cu sentiment şi textură - aceasta zi bine modelată îşi va găsi locul printre multe altele şi va deveni un lucru demn de a fi memorat şi tezaurizat. Şi pe măsură ce o zi bine modelată se transformă în alta, apare viața, care este o capodoperă, un capital de experiență şi spirit. Cineva spunea o dată: „La miezul nopții vin mesagerii înaripați şi adună toate piesele şi le duc acolo unde este păstrat mozaicul. Şi cu siguranță, câteodată, un mesager îi spune altuia: «Aşteaptă să o vezi pe aceasta»".

STRATEGIA numarul SASE

ADUNA IN JURUL TAU NUMAI CASTIGATORI

Capitolul 9

PRINCIPIUL ASOCIERII

Unul dintre lucrurile importante care modelează persoana care vrei să fii este de asemenea unul dintre cele mai puțin înțelese. Este vorba de asocierea ta cu ceilalți - oamenii pe care îi primeşti în viața ta. Te-ai gândit vreodată la felul în care ceilalți îți modelează viața? Acest gând nici nu mi-a trecut prin minte până ce domnul Shoaff mi-a spus: „Jim, nu subestima niciodată puterea influenței".

Bineînțeles că avea dreptate. Influența celor din jurul nostru este atât de puternică, atât de subtila, atât de gradată încât adesea nici măcar nu realizăm cât de mult ne poate afecta. Gândeşte-te la asta. Dacă eşti înconjurat de oameni care cheltuiesc tot ceea ce câştigă, sunt şanse foarte mari să devii o mână sparta. Dacă eşti înconjurat de oameni care se duc mai mult la lupte decât la concerte, după toate probabilitățile vei ajunge ca ei. Aceasta este puterea exercitată de semenii tăi.

Ea merge însă şi mai departe. Dacă eşti înconjurat de oameni care cred ca este foarte bine să înşeli pe ici, pe colo, poate că vei fi convins să o iei pe „scurtătură". Oamenii te pot împinge cu adevărat în afara drumului, până când, într-o zi, peste zece ani, te vei trezi întrebându-te: „Cum oare am ajuns aici?".

Şi nu este un moment prea fericit...

Pentru a evita sa îți pierzi timpul cu oameni nepotriviți, trebuie să îți pui trei întrebări fundamentale:

1. Cu cine îmi petrec timpul?
2. Cum mă influențează?
3. Această asociere îmi convine?

Nu evita să îți pui aceste întrebări. Analizează timpul pe care îl petreci cu fiecare dintre principalii tăi asociați. Este pozitiv sau constructiv sau este negativ şi distructiv?

Nu eşti sigur? Atunci gândeşte-te la următoarele:

* Ce te-au determinat sa faci?
* Ce te-au determinat să asculți?
* Ce te-au determinat să citeşti?
* Unde te-au determinat să mergi?
* Ce te-au determinat sa gândeşti?
* Ce te-au determinat sa vorbeşti?
* Ce te-au determinat sa simți?
* Ce te-au determinat să spui?

In cele din urma, după ce ai analizat toate acestea, pune-ți această ultimă întrebare: Oamenii pe care-i frecventez în prezent mă ajută sa mă dezvolt în direcția pe care am ales-o atunci când mi-am stabilit scopurile? Dacă eşti suficient de norocos şi ai răspuns cu da la aceste întrebări, mă bucur pentru tine. Dar dacă nu eşti sigur, atunci este momentul pentru a-ți evalua relațiile cu unii dintre cei care joacă un rol cheie în viața ta.

Nu este prea uşor să eviți chestiunea influenței. „Tipul" nostru spune: „Locuiesc aici, dar asta nu are importanța. Sunt înconjurat de aceşti oameni, dar aceasta nu mă deranjează". Ei bine, greşeşte. Totul are importanță! Iată o frază pe care este bine să ți-o aminteşti: TOTUL ARE IMPORTANȚĂ.

Această carte se deosebeşte de multe altele deoarece se ocupă de realitate, nu de lucrurile care ar fi de dorit. De fapt, unul dintre scopurile principale ale acestei cărți este sa te facă să spui: „Zilele în care mă păcăleam pe mine însumi s-au sfârşit. Vreau cu adevărat să ştiu ce am devenit şi ce voi deveni. Vreau să ştiu care sunt punctele mele forte şi care îmi sunt slăbiciunile, ce anume are putere asupra mea, ce mă influențează, ce am permis să îmi afecteze viața".

Aşa că aruncă o privire şi apoi încă una. Tot ce este important merită o a doua privire, mai ales puterea influenței.

Poate că ați auzit povestea micuței rândunici...

Ea îşi acoperise un ochi cu aripa şi plângea amarnic. O bufniță care trecea pe acolo în zbor a întrebat: „Pasăre mică, ce s-a întâmplat?". Rândunica şi-a dat la o parte aripa şi i-a arătat o rană adânca în locul unde odinoară fusese unul din ochi. „înțeleg acum", a țipat bufnița, clipind din ochi, „plângi fiindcă cioara ți-a scos ochiul!" „Nu", a replicat cu tristețe pasărea, „nu plâng fiindcă cioara mi-a scos ochiul; *plâng pentru că i-am dat voie sa o facă.*"

Este cineva care încearcă să te împiedice să vezi? Este cineva care încearcă să te orbească şi să te împiedice să îți vezi visele ajunse realitate? Hei, este uşor sa le permiți celor din jur să îți influențeze viața, mai ales în rău. Este uşor să le permitem celor din jur sa determine ce direcție va lua viața noastră, sa ne lăsăm convinşi, sa permitem ca valurile să ne poarte şi ca anumite presiuni sa ne modeleze, întrebarea este: asta doreşti?

Eşti pe punctul de a deveni, realiza şi dobândi ce vrei sau le permiți celorlalți să îți fure visele?

* DESPĂRȚIREA*

Dacă după ce analizezi relațiile prezente, determini ca ai câteva „buruieni" în „grădina asocierii", poți face unele lucruri.

Mai întâi, te poți despărți de acei oameni care îți afectează situația de bunăstare. Admit că este un lucru dur, mai ales dacă este vorba de un membru al familiei. Dar dacă ai pe cineva care se distrează încercând sa se pună în calea viselor tale, a scopurilor sau credințelor tale, scapă de influența acestei persoane. Aminteşte-ți, s-ar putea ca această alegere sa îți salveze viața.

Bineînțeles că viața este rareori atât de simplă. Uneori trebuie să ne petrecem timpul cu oameni nesuferiți - colegi de serviciu, asociați de afaceri şi alții. In aceste cazuri în care nu te poți separa cu totul, încearcă să *limitezi* relația respectivă.

Mai există şi acele situații în care unele relații aparent plăcute pot avea un efect pe termen lung asupra vieții noastre. Dacă petreci două seri pe săptămână bând împreună cu prietenii, viața ta s-ar

putea să îşi piardă în mod periculos echilibrul. Consecinţele pentru cinci, zece, douăzeci de ani pot fi devastatoare.

Este uşor sa rămâi mediocru. Nu trebuie decât sa petreci mult timp cu lucruri minore, în compania unor oameni minori. Oamenii inteligenţi îşi cântăresc acţi'inile. Ei ştiu ce este şi ce nu este important. Nu confundă prea des asemenea lucruri.

Desigur, oamenii inteligenţi nu au prieteni ocazionali. Deosebirea constă în aceea că, în loc să petreacă o mulţime de timp cu ei, petrec momente relaxate, relativ neimportante. Pur şi simplu nu îşi *irosesc* timpul cu prietenii minore şi „băieţi de viaţă".

Este viaţa ta. Nu îţi poţi petrece timpul cu oricine vrei şi când vrei. Dar nu cred ca ai investit în această carte pentru ca eu să glumesc cu tine. Trebuie să îţi analizezi priorităţile şi valorile,inclusiv cei cu care te asociezi, şi să le evaluezi. Timpul pe care îl ai pe acest Pământ este prea scurt pentru a-1 petrece altfel decât în mod înţelept.

*** LEGATURILE DE PRIETENIE EXTINSE ***

De la despărţire să trecem îa un subiect mai plăcut: legaturile de prietenie extinse. Iată legea legăturilor de prietenie extinse: PETRECE MAI MULT TIMP CU OAMENII POTRIVIŢI. Cine sunt aceşti oameni potriviţi? Aceasta depinde de scopurile şi obiectivele tale. Insă în general caută acei oameni bogaţi şi culţi -oameni care îşi petrec timpul reflectând la semnificaţia vieţii şi care realizează lucruri mari prin disciplină şi perseverenţă.

Iată ce m-a sfătuit domnul Shoaff la puţină vreme după ce ne-am întâlnit. Mi-a spus: „Dacă vrei cu adevărat să ai succes, va trebui să te împrieteneşti cu oameni potriviţi". Apoi, a adăugat, strâmbându-se: „Bineînţeles, în situaţia în care te afli, va trebui să pui la punct o schema pentru a face acest lucru". Şi era adevărat! A trebuit să pun la punct o schema pentru a mă împrieteni cu oamenii potriviţi.

în acele zile, când eram chemat la o prezentare de vânzare, trebuia, în mod frecvent, să îmi parchez rabla fără tobă de eşapament la câteva cvartale depărtare. Invariabil, cineva mă întreba: „Apropo, Jim, cum ai ajuns aici?" - la care trebuia să răspund: „O, cineva m-a adus până aici". Bineînţeles, acel cineva eram eu, care „mă adusesem" în „bomba" mea zgomotoasa.

De fapt, nu este chiar atât de dificil să te împrieteneşti cu oameni de succes. Implică-te pur şi simplu, în viaţa comunităţii. Am o prietenă care are o firmă care se ocupă cu vânzările, în paralel, s-a înscris în camera de comerţ din oraşul ei, a început să activeze în câteva comitete şi, înainte de a-şi da seama, a început să fie invitată să joace tenis cu unii dintre cei mai influenţi oameni din oraş. Vedeţi, nu este chiar aşa de greu să îţi faci noi prieteni.

De asemenea, aşa cum am discutat într-un capitol precedent, investeşte în pofta de mâncare a unei persoane bogate. Invita o asemenea persoană la masă. Nici nu-ţi închipui câte poţi învăţa într-o oră sau doua de conversaţie bine orientată.

în extinderea relaţiilor de prietenie, analizează priorităţile vieţii tale. Aceasta se numeşte asociere cu un anumit scop.

De exemplu, descoperă câţiva oameni de succes care sa te ajute la întocmirea unui plan pentru obţinerea succesului; găseşte câţiva oameni sănătoşi care să te încurajeze să ai un plan de exerciţii sportive şi nutriţional; găseşte pe cineva care ştie cum să trăiască pentru a te învăţa secretele unui stil de viaţă recompensam. Şi nu te feri să cultivi prietenia cu aceşti oameni. Celor mai mulţi dintre oamenii de succes le face plăcere să îşi împărtăşească cunoştinţele cu alţii. (Probabil că de aceea au, de fapt, succes.)

Oamenii de succes îi descoperă pe cei care-i admiră. Ei înţeleg ca inspiraţia şi cunoştinţele pot fi câştigate din tipul potrivit de relaţii de prietenie. Nu fac excepţie de la aceasta regulă. Am o asemenea relaţie, o persoană cu care îmi face plăcere sa petrec cât mai mult timp posibil. Este vânător, milionar, îi place să călătorească şi este întreprinzător. Este, de asemenea, unul dintre cei mai mari filozofi ai lumii.

Prietenul meu are multe talente, dar două sunt ciudate în modul pozitiv...

Mai întâi, are abilitatea de a absorbi evenimentele unei zile în cele mai mici detalii. Nu numai că îşi aminteşte fiecare zi, cred că îşi aminteşte, de asemenea, fiecare zi din viaţa sa de adult, îşi poate aminti fiecare carte pe care a citit-o. Pare să reţină toate faptele despre care află. Daca aş putea alege între a mă duce într-o ţară străină şi modul în care îmi povesteşte el despre călătoria în

acea țara, aproape că aş alege ultima varianta. De ce? Pentru că nu îi va scăpa nimic important. El absoarbe fiecare eveniment ca un burete.

Al doilea talent al sau este expresivitatea sa. Când se întoarce dintr-o excursie, descrie în detalii vii sunetele şi culorile țării respective, obiceiurile şi preocupările oamenilor, experiențele minore şi întâmplările majore din aceasta călătorie. Poate descrie tot ce a văzul, a atins şi a simțit în cuvinte excitante, vibrante.

Atunci când povesteşte despre o călătorie, ascultătorii săi pot simți apa ce cade în cascadă, briza rece a vânturilor nordice, culorile şi mirosurile oraşelor şi ale aşezărilor rurale. Ce dar minunat pentru noi, cei privilegiați, care îl cunoaştem!

Ce preț poate pune cineva pe o asemenea prietenie unică? Nu ştiu, dar pot spune cu încredere că din relația noastră eu mi-am mărit de mai multe ori cunoştințele, modul de a percepe, îndemânarea, spiritul întreprinzător şi stilul de viața.

Unde te duci tu pentru un asemenea festin intelectual? Vai de omul care are un restaurant favorit, dar nu are un gânditor favorit.

Această persoană a avut grijă să îşi hrănească trupul, dar nu şi mintea şi sufletul.

Astăzi, mulțumită lui Gutenberg, Marconi şi celorlalți pionieri din domeniul înregistrării informației, îți poți face prieteni peste mări şi peste secole. Poate că nu poți întâlni persoana respectivă, dar îi poți citi operele sau îi poți asculta vocea înregistrată. Churchill, Aristotel şi Lincoln au murit de mult, dar cuvintele lor încă mai pot stârni venerație, pot inspira şi instrui.

Prietenia - este una dintre cele şapte strategii pentru obținerea bogăției şi fericirii. Smulge „buruienile" influenței negative din viața ta. în schimb, „cultivă" semințele influenței constructive. Nu îți va veni să crezi ce recolta vei obține - doar succese!

STRATEGIA numărul ŞAPTE

ÎNVAȚĂ ARTA DE A TRĂI CU STIL

Capitolul 10

CALEA CĂTRE UN STIL DE VIAȚĂ MAI BOGAT

In rolul său de profesor, domnul Shoaff m-a provocat fără încetare. După ce puneam în aplicare principiile sale într-un anumit domeniu, imediat îmi prezenta un alt principiu de importanță fundamentală.

După ce am început sa am un loc pe piață şi am câştigat mai mulți bani, mi-a spus: "Jim, nu trebuie doar să înveți cum sa câştigi, învață cum să trăieşti!".

Nu am înțeles. De fapt, nici nu îi acordam prea mare atenție. „Iata-mă", mă gândeam, „muncind din greu, luptându-mă să îmi ating scopurile, să văd succesul. Despre ce vorbeşte? Ce crede că îmi scapă? *Ce mai este?'.*

Citindu-mi gândurile, domnul Shoaff a zâmbit şi mi-a spus: „Jim, exista oameni înconjurați de lucruri minunate şi totuşi sunt nefericiți; alții au adunat sume mari de bani şi totuşi sunt săraci din punct de vedere spiritual şi nu au bucurii prea mari în viață. Vreau sa înveți arta creării unui stil de viață, arta de a trăi".

„Ei bine", am replicat, „Mă voi gândi la asta când voi avea o mulțime de bani. Acum pot învăța cum să îi câştig, nu credeți?"

„Nu, Jim", a spus el, dând din cap, „este mai uşor să înveți arta creării unui stil de viață cu sume mici. De fapt, începe cu doua monede de 25 de cenți." „Două monede de 25 de cenți?", am exclamat eu. „Cum poate cineva să aibă un stil de viață cu două monede de 25 de cenți?"

Domnul Shoaff a chicotit. Vânzător încercat, ştia că în cele din urmă mi-a atras atenția. „Imaginează-ți că îți lustruieşti pantofii. Lustragiul face o treabă minunata. De fapt, ți-a lustruit pantofii nemaipomenit de frumos, înainte de a-i plăti, te gândeşti ce bacşiş să-i dai. «Să-i dau o monedă de 25 de cenți sau două monede de 25 de cenți?». Dacă îți vin în minte două sume, prefera întotdeauna suma mai mare; devino o persoană de două monede de 25 de cenți."

„Probabil că îmi scapă ceva", m-am gândit eu. Perplex, am întrebat: „Ce importanță are - o

moneda sau două monede de 25 de cenți?".

„Are o foarte mare importanță. Dacă ai spus: «Ei bine, am să-i dau o monedă de 25 de cenți», acest lucru te va afecta pentru tot restul zilei. Vei începe să te simți puțin vinovat, un pic nesigur. Și în timp ce te vei uita la pantofii strălucitori, vei spune: «Cu siguranță, sunt un zgârcit. O nenorocită de monedă de 25 de cenți pentru nişte pantofi facuți aşa de bine!»

Pe de altă parte, a adăugat el, dacă te hotărăşti să dai două monede de 25 de cenți, te vei simți bine, plin de încredere în tine toată ziua. Nici nu-ți închipui cât poate face o mentalitate de genul două monede de 25 de cenți!"

Mulți ani mai târziu, un bărbat din Detroit a venit la mine după sfârşitul unui seminar şi mi-a spus: „Domnule Rohn, mi-ați dat încredere în această seară descriind atitudinea gen două monede de 25 de cenți. M-am hotărît să îmi schimb întreaga viață. Veți auzi de mine într-o bună zi". Şi a plecat.

Sigur pe el, câteva luni mai târziu, când conferențiam din nou la Detroit, acelaşi bărbat a urcat pe podium zâmbind şi mi-a spus: „Vă amintiți de mine?".

„Sigur că da", am răspuns eu. „Sunteți domnul care spunea că îşi va schimba viața."

A dat din cap şi a zis: „Trebuie să vă spun o poveste. După ultimul dumneavoastră seminar, am început să mă gândesc Ia modurile în care sa încep să îmi schimb viața şi m-am hotărît să încep cu familia mea. Am două fete drăguțe - adolescente - cei mai buni copii pe care şi i-ar dori cineva. Nu mă supără cu nimic. Totuşi, eu m-am purtat întotdeauna urît cu ele. Le place foarte mult să se ducă la concerte de muzică rock pentru a-i vedea pe cântăreții preferați. Dar eu le-am descurajat întotdeauna. Când veneau la mine sa îmi ceară voie să se ducă la concert, le spuneam: «Nu, nu vreau sa vă duceți. Muzica este prea zgomotoasă. Vă va afecta auzul. Şi, în afară de asta, anturajul nu este cel potrivit».

Apoi se petrecea acelaşi lucru. Mă implorau: «Te rugam tăticule, vrem să ne ducem. Nu te vom supără cu nimic. Suntem fete bune. Te rugăm, lasă-ne».

După ce se rugau mult şi bine, Ie dădeam cu regret banii şi le spuneam: «Bine, daca vreți atât de mult...»

M-am hotărît apoi să încep sa fac câteva schimbări în viața mea. Iată ce am făcut; am văzut un anunț pentru un concert al unuia dintre cântăreții favoriți ai fetelor mele, m-am dus la casa de bilete şi am cumpărat eu însumi bilete.

Când am ajuns acasă, le-am dat plicul şi am spus: «Aici aveți bilete la viitorul concert rock. Ştiu ca grupul ăsta este unul din favoritele voastre».

Jim, a continuat bărbatul, cu lacrimi în ochi, ar fi trebuit să le vezi expresia feței. Le-am spus că zilele în care se rugau de mine s-au sfârşit. Cum m-au mai îmbrățişat! Apoi mi-au promis că nu vor deschide plicul decât atunci când se vor duce la concert.

Şi ştiți ceva? Pentru ca le luasem bilete în rândul zece, în centru, m-am distrat foarte bine toată seara imaginându-mi cât sunt de emoționate.

Adevărata recompensă am primit-o atunci când s-au întors acasă. Una dintre ele a aterizat pe genunchii mei, iar cealaltă şi-a pus mâinile în jurul gâtului meu, iar amândouă au spus: «Tată, eşti cel mai grozav!»."

Ce poveste minunată! Şi ce exemplu irezistibil despre cum este posibil, cu o simplă schimbare de atitudine, să transformi stilul de viața al cuiva. Nu este vorba decât să înveți să ai un spirit generos şi să înveți să dezvolți o mentalitate gen „doua monede de 25 de cenți" într-o lume care gândeşte în stilul „unei monede de 25 de cenți".

* ACEIAŞI BANI, UN STIL DIFERIT *

Iată un gând important: FII FERICIT CU CEEA CE AI ÎN TIMP CE URMĂREŞTI SĂ OBȚII CE DOREŞTI. Eu încerc să trăiesc aşa în fiecare zi a vieții mele.

Nu este de fapt prea greu să înveți arta de a trăi. Chiar şi oamenii cu mijloace modeste pot avea un stil de viața rafinat. Pur şi simplu trebuie să economisească ceva din banii de apă minerala pentru a cumpăra o sticla de vin bun. Sau sa nu mai meargă la cinema şi sa se ducă la teatru. Sau să economisească bani tot anul pentru a se putea duce într-o excursie în străinătate ori pentru a-şi cumpăra o opera de arta.

Nu îți cheltui toți banii o dată. Economiseşte şi cumpără ceva deosebit - ceva de calitate, sau de valoare, sau ceva de care îți vei aminti toata viața. Amintește-ți, toți banii aceştia dați pe nimicuri se pot aduna într-o mică avere. Iar pentru o persoană rafinată, calitatea este mult mai importanta decât cantitatea. Mai bine câteva comori decât o casa plină de boarfe nefolositoare.

Stilul de viață, aşa cum îl definesc aici, înseamnă cunoaştere, valori, educație şi gust disciplinat. Este o artă ce aduce bucurie în timp ce o practici. Este hotărirea deliberată de a savura şi a te bucura de toate experiențele şi posibilitățile oferite de viață.

Stilul de viața înseamnă a-ți mari cunoştințele şi experiențele, profitând de cărți, oameni, filme şi noi aventuri. Aşa că ai grijă să te bucuri şi să înveți din toate şi de la toți cei cu care intri în contact.

Gândeşte-te la un lucru pe care îl poți face astăzi pentru a te simți mai bogat şi mai bine în legătură cu tine şi viața ta; dă un telefon pentru a-ți rezerva bilete la un concert, cumpără câteva casete cu muzică buna, trimite flori, trimite o scrisoare de mulțumire, planifică o excursie, citeşte cartea unui clasic.

Tot nu le poți gândi la ceva de făcut? Pariez că la o sută de kilometri de locul în care te afli acum există câteva locuri pe care nu le-ai văzut niciodată, câteva feluri de mâncare pe care nu le-ai gustat niciodată, câteva experiențe pe care nu le-ai trăit niciodată.

Acest lucru este adevărat în cazul meu. După cum ştiți, am crescut în Idaho, unde se află o parte din marele Parc Național Yellowstone. Şi totuşi nu am fost niciodată la Yellowstone. Imaginați-vă! Milioane de oameni au venit din toata lumea pentru a vedea urşii grizzly şi Old Failhful, iar eu, care m-am născut în Idaho, nu am fost niciodată acolo. Am fost în Africa, dar nu la Yellowstone.

Ai şi tu o poveste gen „Yellowstone" în viața ta? Eşti din New York şi nu ai văzut niciodată Statuia Libertății? Sau din Texas şi nu ai fost niciodată la Alamo? Sau eşti din Canada şi nu ai vizitat niciodată Ottawa? Atunci, ca şi mine, ai pierdut câteva ocazii minunate de a experimenta un stil de viața deschis.

Sa ne stabilim cu toții noi scopuri pentru a nu pierde nimic, mai ales acele lucruri la care putem ajunge. S-ar putea să fie nevoie de puțina inițiativă din partea noastră, dar gândiți-vă ce recompense ne aşteaptă! Tot ce trebuie sa facem este sa permitem unui act conştient sa țâşnească dintr-un gând unic. Iar acest act va lega visele noastre de realitatea unei noi experiențe.

Până acum ştiți că respect, în mod sănătos, valoarea bogăției materiale în viață. Insă banii pot fi de asemenea supraapreciați, chiar venerați. Li se acordă adesea puteri pe care nu le posedă.

îmi amintesc ca i-am spus domnului Shoaff: „Dacă aş avea mai mulți bani, aş fi fericit", însă el a replicat: „Cheia fericirii nu înseamnă mai mulți bani. Fericirea este o artă care trebuie studiată şi practicată. Mai mulți bani vor face doar să fii mai mult decât eşti deja. Mai mulți bani te vor trimite doar mai repede la destinație. Aşa ca, dacă eşti înclinat să fii nefericit, te vei simți mizerabil înconjurat de lux, cu mai mulți bani. Dacă eşti înclinat să fii răutăcios, bogăția te va face sa devii o teroare. Şi dacă eşti înclinat spre băutura, mai mulți bani îți vor permite să te distrugi cu ajutorul băuturii.

Pe de altă parte, dacă stăpâneşti arta unui stil de viață şi a fericirii, mai mulți bani te vor ajuta să amplifici fericirea şi bogăția înnăscută".

Stilul de viață înseamnă în primul rând stil. Iar stilul este o artă -arta de a trăi. Nu poți cumpăra stil cu bani. Nu poți cumpăra bun gust cu bani. Cu bani poți cumpăra doar mai mult.

Stilul de viață înseamnă cultură - să apreciezi o muzică bună, dansul, arta, sculptura, literatura şi teatrul de calitate. Este gustul pentru rafinat, unic, frumos.

Filozoful Mortimer Adler spunea: „Dacă nu vom încerca să ne satisfacem cele mai rafinate gusturi, ne vom mulțumi cu cele elementare".

Aşa că amintiți-vă de căutare, înseamnă sa" avem ce este mai bun în timpul pe care îl avem la dispoziție. Nu este vorba de cantitate, ci de valoare.

Stilul de viață înseamnă de asemenea recompensarea excelenței oriunde o descoperi, neconsiderând drept garantate micile lucruri din viață. Permiteți-mi să ilustrez aceasta cu o anecdota personală:

Făceam, împreună cu prietena mea, o excursie în Cârmei, California, pentru cumpărături şi ca să explorăm zona. Pe drum am oprit la o benzinărie. Imediat ce am parcat maşina în faţa pompelor, un tânăr, de optsprezece sau nouăsprezece ani, s-a repezit spre noi şi a spus, zâmbind: „Vă pot ajuta cu ceva?". „Da", am răspuns eu, „plinul, vă rog."

Nu eram pregătit pentru cele ce s-au întâmplat în continuare, în epoca noastră, a autoservirii şi deteriorării modului în care este tratat clientul, acest tânăr a verificat fiecare cauciuc, a spălat fiecare geam - chiar şi trapa - cântând şi fluierând tot timpul. Nu ne venea să credem atât calitatea serviciului, cât şi atitudinea sa faţă de muncă.

Când a adus nota de plată, i-am spus tânărului: „Hei, ne-ai acordat cu adevărat mare atenţie. Apreciez asta".

El a replicat: „îmi place cu adevărat sa muncesc. Mă distrez şi întâlnesc oameni drăguţi ca dumneavoastră".

Tânărul acesta era cu adevărat minunat!

Am spus: „Mergem la Cârmei şi vrem să luam nişte milkshake-uri. Ne poţi spune unde putem găsi cea mai apropiată cofetărie Baskin-Robbins?"

„Baskin-Robbins se afla la câteva cvartale mai încolo", a spus el, în timp ce ne dădea amănunte. Apoi a adăugat: „Nu parcaţi în faţă -parcaţi alături ca să nu vă blocheze cineva." Ce om!

Am ajuns la cofetărie şi am comandat milkshake-urile, dar în loc de două, am comandat trei. Apoi ne-am întors la benzinărie. Tânărul nostru prieten ne-a ieşit în întâmpinare. „Hei, văd că aţi luat milkshake-urile."

„Da, iar acesta este pentru tine!"

A rămas cu gura căscată. „Pentru mine?"

„Sigur. Ne-ai servit atât de bine, ca nu puteam să nu îţi oferim şi ţie unul."

„Mamă!", a replicat el, uimit.

Pe când mă îndepărtam, 1-am putut vedea în oglinda retrovizoare, zâmbind cu gura până la urechi.

Cât m-a costat acest mic act de generozitate? Vreo doi dolari. (Această cifră are un anumit mod de a ieşi la suprafaţă, nu-i aşa?) Vedeţi, nu este vorba despre bani, este vorba despre stil.

Probabil că mă simţem în formă în ziua aceea. La sosirea în Cârmei, m-am îndreptat direct către o florărie. Am intrat înăuntru şi i-am spus vânzătorului: „Vreau un trandafir cu tijă lungă pentru doamna mea; să-1 aibă în timp ce facem cumpărături la Cârmei".

Vânzătorul, un tip mai degrabă lipsit de romantism, a replicat: „îi vindem la duzină".

„Nu îmi trebuie o duzina", am spus, „doar unul." „Bine", mi-a răspuns el cu aroganţa,"vă costă doi dolari." „Minunat", am exclamat, „nimic nu poate fi mai rău ca un trandafir ieftin."

Am ales trandafirul cu grijă şi i l-am oferit prietenei mele. A fost tare impresionată! Preţul? Doi dolari. Doar doi dolari. (Ceva mai târziu, prietena mea s-a uitat la mine şi a spus: „Jim, probabil că sunt singura femeie din Cârmei care are un trandafir".)

In afară de lecţia cu cele două monede de 25 de cenţi, domnul Shoaff m-a învăţat o altă lecţie despre bacşiş, Mi-a explicat că termenul „tip" (bacşiş în limba engleză - n.t.) vine de la „to insure promptnes (a asigura, a garanta promptitudinea - n.t.).

„Acum", a spus el, „dacă bacşişul înseamnă a garanta promptitudinea, când trebuie cineva să dea bacşiş?"

Ştiam unde vrea să ajungă, dar încă gândeam „ca toată lumea". „Atunci când iei masa, iar serviciul este bun, laşi un bacşiş. Daca eşti prost servit, nu dai bacşiş", am replicat eu.

„Nu, Jim, nu ai înţeles. Oamenii rafinaţi nu riscă sa fie bine serviţi. Ei se asigură că vor fi bine serviţi dând banii de la început."

încearcă să faci aşa. Data viitoare când iei masa la restaurant, cheamă chelnerul la masa ta, pune-i mâna pe umăr şi spune: „Uite cinci dolari. Te rog sa ai grijă de mine şi de prietena mea".

Aşa cum spunea domnul Shoaff: „N-o sa-ţi vină sa crezi ce se va petrece. Vor roi la masa ta. Nu vei fi nevoit sa te întrebi unde s-au dus sau sa aştepţi pentru o a doua ceaşca de cafea".

Aţi înţeles? Aceiaşi bani, un stil diferit.

A trai cu stil înseamnă de asemenea a trăi o viaţă echilibrată. Iar unul dintre cele mai importante ingrediente ale unei vieţi echilibrate este a avea pe cineva pe care să îl iubeşti şi care să te iubească. Nu există nimic mai preţios decât un om la care ţii, O persoană care ţine Ia tine înseamnă o viaţă plină.

Protejează iubirea cu străşnicie. Nu lăsa nimic să ţi se pună în cale. Dacă un scaun ţi se pune în cale, îţi sugerez să distrugi scaunul. Nu lăsa nimic să blocheze dragostea.

Cu multă vreme în urmă, am spus cu înţelepciune; „Exista multe comori, dar cea mai mare dintre ele este iubirea". Cu alte cuvinte, este mai bine să trăieşti într-un cort pe plajă şi sa cunoşti dragostea decât să trăieşti într-un palat singur, întrebaţi-mă... eu ştiu. Familia ta şi dragostea ta trebuie sa fie cultivate ca o gradină. Timp, efort şi imaginaţie trebuie să fie „somate" în mod constant pentru a o păstra în plină înflorire şi dezvoltare.

Alături de dragoste, prietenia este foarte importanta. Este neprețuita. Prietenii sunt acei oameni minunați care îți sunt alături atunci când toți ceilalți te părăsesc. Şi pentru că viaţa nu oferă nici un fel de garanţii, asigură-te ca, pe drumul tău către mai sus, să îţi faci acel gen de prieteni care sa nu te tragă pe un drum ce coboară. Viaţa are atât urcuşuri, cat şi coborîşuri, iar prietenii, prietenii adevărați, vor face ca urcuşurile să fie mai vesele, iar coborişurile mai puţin nimicitoare.

Am un asemenea prieten. Daca aş fi aruncat pe nedrept în închisoare într-o ţara străină, pe el 1-aş chema. Ştiţi de ce 1-aş chema? Aşa este, pentru că ar veni. Asta înseamnă un prieten - cineva care te-ar scoate dintr-o închisoare străină. Şi ştiu că dacă ar costa o avere să mă scoată de acolo, ar plăti. Şi daca ar fi nevoie de mult timp, ar petrece cât timp ar fi necesar. Asta înseamnă un prieten adevărat. Sper că aveţi asemenea prieteni.

Am şi câţiva prieteni ocazionali, cunoştinţe care ar spune probabil: „Telefonează-mi când te întorci în Statele Unite". Cred ca avem cu toţii asemenea prieteni. Problema apare atunci când confundăm funcţia lor în viaţa noastră cu adevărata prietenie.

In concluzie, amintiţi-vă următoarele: o viaţă bună nu înseamnă cantitate; înseamnă atitudine, acţiune, idee, descoperire, cercetare. O viaţă bună vine dintr-un stil de viaţa care este pe deplin dezvoltat, indiferent de mărimea contului tău în bancă; un stil de viaţă care îţi oferă un constant sentiment al bucuriei de a trăi; un stil de viaţă care hrăneşte dorinţa ta de a deveni o persoană de profundă valoare şi cu realizări. La urma urmei, ce înseamnă bogăţia fără caracter, industria fără arta, cantitatea fără calitate, spiritul întreprinzător fără satisfacţie şi posesiunile fără bucurie?

Poţi deveni o persoană cultivată care să îşi aducă contribuţia la întreaga cultură. Poţi fi acea persoană cu o dare de mână neobişnuită care sa posede stilul şi individualitatea de care vor beneficia copiii tăi şi copiii acestora.

Capitolul 11

ZIUA CARE ÎŢI SCHIMBĂ VIAŢA

Am parcurs un drum lung împreună. In această carte, am împărtăşit cu dumneavoastră un adevărat festin de idei - strategii care cu siguranţă vă vor satisface apetitul pentru bogăţie şi fericire. Şi totuşi, trebuie să vă împărtăşesc un lucru care mă îngrijorează.

Vedeți, daca asimilați toate informațiile din această carte, probabil că vă puteți numi expert în principiile bogăției şi fericirii. De aceea, fără îndoială ați putea ține o conferință asupra aspectelor filozofice ale succesului şi aceasta ar suna destul de impresionant.

Dar în viață trebuie să faci mai mult decât să cunoşti teoria referitoare la cum se presupune că acționează lucrurile. In sistemul liberei inițiative trebuie să acționezi pentru a face ca lucrurile să devină realitate. Numai cunoştințele puse în aplicare contează.

Cum veți face să construiți puntea între cunoştințe şi acțiune? Există o a treia componentă care acționează ca un catalizator? Din fericire, există. Este vorba de emoțiile noastre.

* EMOȚIILE *

Emoțiile sunt cele mai puternice forțe aflate înlăuntrul nostru. Sub puterea emoțiilor oamenii pot realiza cele mai eroice (la fel ca şi cele mai barbare) acte. într-un grad mai înalt, chiar şi civilizația însăşi poate fi definita ca o canalizare inteligentă a emoțiilor umane. Emoțiile sunt combustibilul, iar mintea este pilotul care propulsează împreună nava progresului civilizat.

Ce emoții îi determină pe oameni să acționeze? Exista patru emoții fundamentale; fiecare în parte sau o combinație de câteva dintre ele pot declanşa cea mai incredibilă activitate. Ziua în care permiți acestor emoții să îți hrănească dorința este ziua care îți va transforma total viața.

Nemulțumirea

în mod obişnuit, cuvântul „nemulțumire" nu este asociat cu acțiunea pozitiva. Şi totuşi, canalizată în mod potrivit, nemulțumirea poate schimba viața unui om.

Persoana care este nemulțumită poate atinge un punct din care nu mai există întoarcere. Este gata sa arunce mănuşa vieții înseşi şi să spună: „M-am săturat!".

Asta am spus şi eu după experiența umilitoare trăită cu fetița care vindea prăjiturelele de doi dolari. „M-am săturat!", am spus. „Nu mai vreau să mai trăiesc nici-o-dată asta. M-am săturat sa mai fm sărac lipit pământului. M-am săturat sa mă simt prost şi m-am săturat să mint".

Da, sentimentele productive de nemulțumire apar atunci cînd cineva spune: „Ajunge". Punct. „Tipul" nostru s-a săturat în fine să fie un perdant. S-a saturat de mediocritate. S-a săturat de acele sentimente îngrozitoare şi bolnave, cum ar fi teama, durerea şi umilința, îşi vede soția trecând încă o dată printre rafturile pline de produse ale supermarketului pentru a cumpăra o conservă de fasole şi ştie ce urmează să se întâmple. Ştie că se va uita la marca ce costă şaizeci şi nouă de cenți şi la marca ce costă şaizeci şi şapte de cenți. Şi mai ştie ca deşi preferă marca ce costă şaizeci şi noua de cenți, o va cumpăra pe cea de şaizeci şi şapte de cenți. Şi mai cunoaşte, foarte bine, motivul pentru care va cumpăra conserva mai ieftină - pentru a economisi doi cenți. Doi cenți! „Tipul" nostru, care suferă, spune: „M-am săturat să tot îngenunchez în țărână pentru a căuta bănuți. Nu vom mai trai asta nia-o-dată".

Atenție! Aceasta ar putea fi ziua care îți va transforma total viața. Numeşte-o cum vrei - ziua în care „m-am saturat", ziua „nu se va mai întâmpla niciodată", ziua „ajunge". Indiferent cum o vei numi, o poți numi ***puternica***! Nimic nu se poate compara cu nemulțumirea care stârneşte curajul atunci când este vorba de ceva care să îți poată schimba viața.

Dimpotrivă, nu exista nimic mai plin de mila decât nemulțumirea lipsită de energie. Cineva spune: „Mi se pare ca m-am săturat...". Ce patetic, ce lipsit de caracter, în acest gen de emoție, nu există suficient combustibil nici pentru a propulsa o corabie de jucărie într-o cadă!

Decizia

Cei mai mulți dintre noi trebuie sa fie împinşi la zid pentru a lua decizii. Şi o dată atins acest punct, trebuie să ne stăpânim emoțiile contradictorii care apar atunci când trebuie luate deciziile. Am ajuns la o răscruce.

Această răscruce poate fi o răscruce a două, trei sau chiar patru drumuri. Nu este de mirare că luarea unei decizii ne poate face să avem noduri în gât, să rămânem treji în puterea nopții sau sa ne trezim scăldați de sudoare rece.

Luarea unor decizii care îți schimbă viața se poate compara cu un război civil intern. Armate de emoții în conflict, fiecare cu propriul arsenal de motive, luptându-se între ele pentru supremație în mintea noastră. Iar deciziile care rezultă, indiferent că sunt îndrăznețe sau timide, bine gândite sau impulsive, pot fie să stabilească cursul acțiunii, fie să îl întunece,

Nu va pot da prea multe sfaturi în legătură cu luarea unei decizii, cu excepția următorului: Orice faci, nu te opri la răscrucea aflată pe drumul tău. Decide-te. Este mult mai bine să iei o decizie greşita decât sa nu iei nici una. Fiecare dintre noi trebuie să se confrunte cu harababura emoțională şi să îşi trieze sentimentele.

Un tânăr întreprinzător mi-a spus după ce s-a decis să rişte totul şi să înceapă o nouă afacere: „Am renunțat la ideea de a scăpa de crampele la stomac provocate de emoție. Dar cel puțin acum le pot controla aproape tot timpul".

Bineînțeles, tu ai la dispoziție un instrument extraordinar pentru luarea deciziilor, nu-i aşa? Dacă ai făcut exercițiile de stabilire a scopurilor (le-ai făcut, nu-i aşa? Dacă nu, nu este prea târziu sa le faci acum), ai un plan pe termen lung şi un plan pe termen scurt pentru viața ta. Acum nu mai ai de făcut decât să decizi să acționezi arătând dorința potrivită.

Dorința

Cum poți să dorești ceva? Nu cred ca pot să răspund la această întrebare în mod direct, deoarece există mai multe căi. Insă ştiu două lucruri despre dorința:

1. Vine din interior, nu din exterior.
2. Poate fi impulsionată de forțe externe.

Aproape orice poate impulsiona dorința. Este o problemă de găsire a momentului potrivit, ca şi de pregătire. Poate fi vorba de un cântec care îți merge la inimă. Poate fi vorba de o predică memorabilă. Poate fi un film, o conversație cu un prieten, o confruntare cu un duşman sau o experiență tristă. Chiar o carte cum este cea de față poate impulsiona mecanismul intern care îi va face pe unii oameni să spună: „***Vreau asta chiar acum***!".

Cu toate acestea, în timp ce cauți „coarda sensibila" a dorinței pure,-curate, salută apariția în viața ta a fiecărei experiențe pozitive. Nu ridica un zid pentru a te proteja de experiențele vieții. Acelaşi zid care te fereşte de dezamăgiri te fereşte de asemenea de lumina experiențelor care te îmbogățesc. Aşa că lasă viața să te atingă. Atingerea următoare poate fi cea îți va schimba total viața.

Hotărîrea

Hotărîrea spune: „Voi face". Aceste cuvinte se afla printre cele mai pline de forța cuvinte din limba engleza. VOI FACE.

Benjamin Disraeli, marele om de stat englez, a spus o dată: „Nimic nu poate rezista voinței umane, care va jalona chiar rezistența la extinderea scopurilor sale". Cu alte cuvinte, când un om se hotărăşte să „facă ceva sau să moara", nimic nu îl poate opri.

Alpinistul afirmă: „Voi urca muntele. Mi s-a spus că este prea înalt, ca este prea departe, ca este prea abrupt, ca este prea stîncos, că este prea dificil. Dar este muntele meu. II voi urca. Mă veți vedea curând facându-vă semn din vârf sau nu mă veți mai vedea niciodată, deoarece dacă nu reuşesc sa ajung în vârf, nu mă mai întorc". Cine se poate împotrivi unei asemenea hotărîri!

Atunci când sunt confruntat cu o asemenea voința de fier, pot vedea timpul, soarta şi împrejurările întrunindu-se de urgența şi hotărînd: „L-am putea lăsa să viseze. A spus ca va ajunge acolo sau va muri încercând să o facă".

Cea mai buna definiție pentru „hotărîre" pe care am auzit-o vreodată a fost data de o elevă din Poster City, California. După obiceiul meu, țineam o conferință despre succes în fața unui grup de copii supradotați, din primele clase de liceu. Am întrebat: „Cine îmi poate spune ce înseamnă «hotarîre»?". S-au ridicat mai multe mâini şi am căpătat câteva definiții destul de bune.

însă ultima definiție a fost cea mai bună. O fată timidă, din fundul clasei, s-a ridicat şi a spus liniştita, dar cu forță: „Cred ca hotarîre înseamnă să îți promiți ție însuți că nu vei renunța niciodată". Asta este! Este cea mai bună definiție pe care am auzit-o vreodată:

PROMTTE-ȚI ȚIE ÎNSUȚI CĂ NU VEI RENUNȚA NICIODATĂ.

Gândiți-va la asta! Cât de mult trebuie să încerce un copil pentru a învăța să meargă? Cât de mult îi acorzi copilului obişnuit înainte de a spune: „Asta este, ți s-a dat o şansă"? Spui ca este o nebunie? Bineînțeles ca este. Oricare mamă din lume îți va spune: „Copilul meu va continua sa încerce pana ce va învăța să meargă!". Nu este de mirare că toata lumea ştie să meargă.

In asta se află o lecție vitala. Intreaba-te: „Cât de mult am să muncesc pentru ca visele mele să devină realitate?". Iți sugerez să răspunzi: „Cât este nevoie". Asta înseamnă a fi hotărît.

**** ACȚIUNEA ****

Cunoaşterea alimentată de emoție egal acțiune. Acțiunea este ultima componentă a formulei. Este ingredientul ce asigură rezultatele. Numai acțiunea poate provoca reacția. Mai departe, numai acțiunea pozitivă poate provoca reacție pozitivă.

Acțiunea. Tuturor le place să îi urmărească pe cei care fac ca lucrurile să devină realitate şi îi recompensează pentru că provoacă valurile inițiativei productive.

Scot în evidență aceasta deoarece astăzi văd mulți oameni care se Iasă înşelați de afirmații. Şi totuşi există o vorbă cunoscută care spune: „Credința fără acțiune nu serveşte nici unui scop util". Cât este de adevărat!

Nu am nimic împotriva afirmațiilor ca instrumente pentru crearea acțiunii. Repetate pentru a întări un plan disciplinat, afirmațiile pot ajuta la crearea unor rezultate minunate.

Insă exista de asemenea o linie foarte subțire între credința şi nesăbuință. Vedeți, afirmațiile fără acțiune reprezintă începutul autoamăgirii. Şi pentru bunăstarea ta, puține lucruri sunt mai rele ca autoamagirea. Este Ia fel ca atunci când directorul cu vânzările vine de la o întâlnire de vânzare, plin de entuziasm, şi spune: „Voi fi cel mai mare", dar nu îşi susține cuvintele cu un gând disciplinat sau cu acțiune. La fel de bine ar putea să se îndrepte spre vest în căutarea soarelui.

*** PATRU ÎNTREBĂRI ***

Pentru ca ne apropiem de sfârşitul călătoriei noastre, doresc să vă propun câteva întrebări asupra cărora să reflectați. Prima este următoarea: De ce? De ce ar trebui să încercați? Copiii pun adesea întrebări de genul „de ce". Iar aceasta este o întrebare importantă de genul „de ce". Vreau să spun: De ce să te trezeşti devreme? De ce să munceşti atât de mult? De ce să citeşti atât de multe cărți? De ce să îți faci prieteni? De ce sa mergi atât de departe? De ce să câştigi atât de mult? De ce sa dai atât de mult?

Cel mai bun răspuns la întrebarea: „De ce ar trebui să încercați?" este o altă întrebare: De ce nu? Ce altceva să faci cu viața ta? De ce să nu vezi cât de departe poți ajunge? De ce să nu vezi cât de mult poți câştiga, sau citi, sau împărtăşi? De ce sa nu vezi ce poți deveni sau cât de mult te poți dezvolta? De ce nu? La urma urmei, vei fi aici până vei muri. De ce să nu îți trăieşti viața cu stil?

Cea de-a treia întrebare merge puțin mai departe. Ea sună aşa: „De ce nu tu?". Unii oameni au făcut cele mai incredibile lucruri având o susținere limitată. Unii oameni se descurcă atât de bine încât ajung să le vadă pe toate. Tu de ce n-ai face-o?

De ce sa nu fii tu cel care să urmărească, dimineața, ceața de deasupra Insulelor Hebride din largul Scoției? De ce să nu fii tu cel care să se pătrundă de istorie în Turnul Londrei sau care să exploreze misterele întunecate ale Spaniei? De ce sa nu fii tu cel care să ia dejunul într-una din acele fermecătoare cafenele de pe faimosul Champs Elysees din Paris? De ce nu tu?

Nimic nu se compara cu o plimbare prin Sala Oglinzilor din Palatul de Ia Versailles sau cu admirarea tabloului Monei Lisa aflat la Luvru.

De ce să nu fii tu cel care să navigheze cu o goeletă în Caraibe? Ştii unde se afla cele mai minunate scoici din Miami? îți pot arăta.

De ce să nu faci cumpărături pe Fifth Avenue din New York City, de ce să nu stai la Waldorf sau la Piaza sau la Carlisle, de ce să nu mănânci specialitățile fine (friptură de gâscă cu mere în aluat franțuzesc) servite la Luchow's? De ce să nu bei ceva în Arizona, la asfințit? De ce să nu te

bucuri de tot ce îți poate oferi viața, ştiind ca aceasta este recompensa primita pentru un efort disciplinat şi constant?

De ce nu tu?

Şi acum, prietene, iată ultima mea întrebare; **De ce nu acum**? De ce să amâni un viitor mai bun atunci când atât de multe lucruri- minunate aşteaptă să le comanzi? Ia toate astea astăzi. Ia câteva cărți bune, întocmeşte un plan detaliat cu scopurile urmărite, invita un milionar la masă, descoperă noi modalități de a-ți mări productivitatea, dezvoltă un stil de viață plin de generozitate şi iubire, fa un nou efort pentru a crede m tine însuți. Şi apuca-te de treabă.

In cele din urmă, cere ajutorul lui Dumnezeu. Da, cred ca succesul nostru viitor depinde de noi. Dar mai ştiu de asemenea că avem nevoie cu toții de susținere spirituală, mai ales atunci când înlăturăm slăbiciunile în timp ce ne confruntăm cu situații potrivnice.

Există o poveste despre un om care a strâns o grămadă de pietre şi în doi ani a transformat-o într-o grădină minunată, plina de cele mai frumoase flori. Intr-o zi, un om sfânt a trecut pe acolo. Auzise de grădină, căci faima acesteia se răspândise la mare depărtare. Dar voia de asemenea să se asigure că grădinarul nu uitase de Creatorul suprem. Aşa că a spus: „Gradinarule, Domnul te-a binecuvântat cu o grădină minunata". Grădinarul a înțeles. „Ai dreptate, preasfinte", a spus el. „Dacă nu ar fi fost soarele, ploaia, solul şi miracolul seminței şi al anotimpurilor, această grădină nu ar fi existat. Dar ar fi trebuit să vezi acest loc acum câțiva ani, când toate îi aparțineau numai lui Dumnezeu."

Nouă, dumneavoastră şi mie, ni s-au dat toate darurile vieții, dar de noi depinde să hotărîm dacă urmează să folosim legile lui Dumnezeu pentru a crea şi a prospera.